سلسلہ مطبوعات تجلی بکڈپو

نمبر ۲

علیکم بالتجارۃ فان فیھا تسعۃ اعشار الرزق

(تجارت ضرور کرو کیونکہ دس میں سے نو حصے رزق تجارت میں ہے (حدیث))

وسائل معاش

از

ترجمان فطرت مولانا سید ظہور احمد صاحب

ایڈیٹر رسالہ تجلی دہلی

باہتمام

فرید احمد فریدی

مطبوعہ دلّی پرنٹنگ ورکس دہلی

بار اول

۱۹۲۷ء

قیمت عہ

صدائے اصول

از مولانا سید ظہور احمد صاحب ایڈیٹر تجلی دہلی

مسلمانوں کو ایک دم بیدار کرنے والی ان کے اعمال و عقائد کو درست کر کے سچا مسلمان بنانے والی ان کی معاشرت کی تمام خرابیوں کو دور کرنے والی ان کی کس مپرسی اور بے بسی کو طاقت اور عظمت سے اور ان کے افلاس کو تمول سے بدلنے والی۔

کتاب میں کیا ہے؟

اس کتاب میں بتایا گیا ہے۔ کہ مسلمان پابند مذہب کیوں نہیں اور کیوں کر بنیں مسلمانوں میں باہم اتحاد کیوں نہیں ہوتا۔ اور کیونکر ہو سکتا ہے۔ مسلمان اپنے بچوں کو کیونکر پرورش کریں جس سے وہ لائق ہوں مسلمان اپنے بچوں کو کیسی تعلیم دیں کہ وہ پندرہ سولہ سال کی عمر میں کھانے کمانے کے قابل ہو جائیں۔ شادی بیاہ کس طرح ہوتا ہے۔ اور کیونکر ہونا چاہیئے۔ مسلمان بدکاری سے کیونکر بچ سکتے ہیں مسلمانوں کو چار چار شادیاں کر کے اپنی نسل بڑھانی چاہیئے۔ ایسی تدابیر کہ معمولی آمدنی کے لوگ بھی چار چار بیویاں رکھ سکیں۔ مسلمان روپیہ کس طرح کمائیں۔ ملازمت کیونکر کریں تجارت کریں تو کیونکر۔ کوئی ہنر سیکھیں تو کس طرح۔ زراعت کریں تو کیا صورت ہو۔ مسلمان روپیہ کیونکر صرف کریں۔ کیا کھائیں کیا پہنیں۔ گھر کیسا بنائیں۔ بال بچوں پر کیا صرف کریں۔ تفریحات۔ دوا۔ علاج۔ مہمانداری۔ رسوم ا۶۰۰ کی اور قوم کی امداد کی کیا صورتیں مناسب ہیں۔ مسلمانوں کی اصلاح کیوں کر ہو سکتی ہے۔ وہ تدابیر جن پر عمل کرنے سے ہر مسلمان متنفس اپنے آپ کو مفید و کار آمد بنا سکتا ہے۔

آپ اسے کیوں منگائیں؟ تاکہ آپ کے اندر مذہبی روح پیدا ہو جائے۔ تاکہ آپکو دنیا میں عزت راحت اور آسودگی کے ساتھ زندگی بسر کرنا آجائے۔ تاکہ آپ کی آمدنی میں چوگنا اضافہ ہو جائے۔ تاکہ آپ کی اولاد درجنوں تک پہنچ جائے۔ تاکہ آپ کی تندرستی پہلے سے ہزار درجہ بہتر ہو جائے تاکہ آپ کے بازو ہمیشہ سے زیادہ توانا ہو جائیں تاکہ آپ کو ہمسایہ قوموں کا خطرہ باقی نہ رہے۔ تاکہ آپ آیندہ نسلوں کی بہبودی کے لئے کافی دولت چھوڑ جائیں۔ تاکہ آپ کا شمار زندہ قوموں میں ہونے لگے۔ امیر غریب۔ متوسط الحال اعلیٰ تعلیم یافتہ اور معمولی لکھے پڑھے۔ ہر درجہ اور ہر طبقہ کے مسلمانوں کے لئے یکساں مفید۔ قیمت فی جلد ایک روپیہ (عہ/)

المشتہر منیجر تجلی بکڈپو۔ دہلی

عَلَیْکُمْ بِالتِّجَارَۃِ فَاِنَّ فِیْہَا تِسْعَۃُ اَعْشَارِ الرِّزْقِ

(تم تجارت ضرور کرو کیونکہ دس میں نو حصے رزق تجارت میں ہے۔ حدیث)

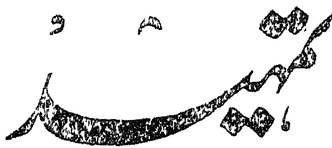
[illegible]



۱۹۲۷ء

از سید ظہور احمد شاہجہانپوری ایڈیٹر تجلی دہلی

فہرست مضامین



تمہید

میں نے یہ کتاب ان مسلمانوں کے لئے لکھی ہے جو افلاس کے قعر پستی میں افتادہ اور مالی مشکلات میں مبتلا ہیں۔ اس کی تالیف و اشاعت سے میرا اصلی مقصد صرف یہ ہے کہ میری قوم مشکلات و مصائب کے گرداب سے نجات پائے۔ اس کتاب سے میری مراد یہ نہیں ہے کہ لوگ تمام مشاغل چھوڑ کر تجارت کی طرف مائل ہو جائیں۔ بلکہ میں یہ چاہتا ہوں کہ ان کو افلاس اور مالی پریشانیوں کا سامنا نہ کرنا پڑے۔ خواہ وہ کسی طرح کا کام اور وسیلۂ معاش اختیار کریں۔ اور اسی لئے میں نے اس کتاب میں ترقی کی مختلف صورتیں جو میرے ذہن میں آئی ہیں یا میری نظر سے گزری ہیں قلمبند کی ہیں۔ تاکہ وہ لوگ جو بیکار ہیں اور وہ لوگ جو تجارت کر رہے ہیں اور وہ لوگ جو ملازمت پیشہ ہیں یکساں فائدہ اٹھا سکیں۔

لیکن اس سے پہلے کہ ناظرین اس کتاب کا مطالعہ کریں میں چند امور عرض کر دینا ضروری سمجھتا ہوں اس کتاب میں جن وسائل معاش کا ذکر کیا گیا ہے ان سے یہ مدعا نہیں ہے کہ آپ انہیں کو اختیار کریں۔ آپ کو چند راہیں دکھائی گئی ہیں۔ آپ ان کو پیش نظر رکھکر اپنے لئے کوئی نئی راہ پیدا کیجئے اور بات سے بات نکالئے اور اگر آپ کے حالات اجازت دیں تو انہی میں سے کوئی ذریعہ معاش اختیار کر لیجئے۔

اس کتاب میں بہت سے ترقی یافتہ لوگوں کے حالات دلچسپ حکایات کی صورت میں لکھے گئے ہیں جنکو پڑھکر دل میں ترقی کا ولولہ پیدا ہوتا ہے لیکن آپکو یاد رکھنا چاہیئے

کہ انہوں نے جن اشیا کی تجارت سے ترقی حاصل کی ہے۔ درحقیقت وہ اشیاء ترقی کا ذریعہ نہیں ہیں بلکہ وہ صفات ترقی کا باعث ہیں جو تاجر نے اپنی ذات میں پیدا کی ہیں لوگ عموماً ایسے مواقع پر غلط فہمی میں مبتلا ہو جاتے ہیں وہ جب کسی تاجر کو کامیاب دیکھتے ہیں تو انکا ذہن اشیائے تجارت کی طرف منتقل ہوتا ہے اور سمجھتے ہیں کہ یہ اشیاء ہی کامیابی کا ذریعہ ہیں حالانکہ اشیا میں کامیابی اور ناکامی کی کوئی صلاحیت نہیں ہے بلکہ صلاحیت تاجر کی ذات میں موجود ہے کہ لوگ دوسروں کی دیکھا دیکھی ایک کام شروع کرتے ہیں اور چونکہ وہ کام کا سلیقہ نہیں رکھتے اسلئے بہت جلد ناکام ہوکر ہمت ہار بیٹھتے ہیں پس آپ اس کتاب کی حکایات کو پڑھکر تجارت کا چربہ نہ اتاریں بلکہ تاجر کی پوری پوری نقل کریں کیونکہ کامیابی کی صرف یہی ایک صورت ہے۔

اس کتاب میں صرف روپیہ حاصل کرنے کی تدبیریں نہیں بتائی گئی ہیں۔ بلکہ حاصل کئے ہوئے روپے کو موزوں طریقے سے خرچ کرنے اور بچاکر رکھنے کی صورتیں بھی لکھی گئی ہیں اور اس لحاظ سے یہ کتاب ملازمت پیشہ اور صاحب جائداد اشخاص کیلئے بھی مفید ہو سکتی ہے لیکن ارباب تجارت کو خصوصیت کے ساتھ یہ امر ملحوظ رکھنا چاہیئے کہ انکی ذاتی وکاروباری ترقی کیلئے بیحد ضروری ہے کہ حاصل شدہ روپے کو بڑی احتیاط کے ساتھ صرف کریں ورنہ انکے کاروبار کی حالت اس ظرف کے مانند ہوگی جس میں ایک طرف سے پانی آتا ہے اور دوسری طرف سے نکل جاتا ہے۔

سب سے زیادہ ضروری بات یہ ہے کہ آپ اس کتاب کو ایک افسانے اور تفریحی کتاب کی طرح سرسری طور پر نہ پڑھیں بلکہ باربار ملاحظہ کریں اور چند روز تک مسلسل اسے اپنے مطالعہ میں رکھیں۔ اگر آپ اس قدر توجہ کرینگے تو ضرور اس سے فائدہ اٹھائیں گے اور معاش کی آسانیاں آپ کیلئے پیدا ہو جائینگی اور ترقی وکامیابی کی صدہا راہیں آپ کو اپنے سامنے نظر آئیں گی۔

اگر آپ مطالعہ کے بعد اس کتاب کو مفید پائیں تو میری گزارش ہے کہ اپنے دیگر احباب و اعزہ کو اس کی طرف توجہ دلائیں تاکہ ان کو بھی اس سے فائدہ پہنچے۔ اور وہ بھی افلاس اور مالی مشکلات کی نحوستوں سے نجات پاکر خوشحالی اور تمول حاصل کریں۔ اور اس طرح کتاب کا یہ حقیقی مقصد کہ مسلمانوں میں تجارتی کاروباری اور عملی روح پیدا ہو، تکمیل کو پہنچ جائے۔

میں ایک انسان ہوں اور ہجوم کار سے میرا دماغ ہر وقت لبریز تفکرات رہتا ہے اس لئے بالکل ممکن ہے کہ اس کتاب میں کچھ خامیاں رہ گئی ہوں یا مجھ سے ناواقفیت کی بنا پر کوئی غلطی وقوع میں آئی ہو پس اگر اہل نظر اصحاب اس قسم کی کوئی خامی یا غلطی ملاحظہ کریں تو براہ کرم مجھے مطلع فرمائیں تاکہ کتاب کا آئندہ ایڈیشن اضافہ و ترمیم کے ساتھ شائع کیا جاسکے اور لوگوں کو زیادہ فائدہ پہنچ سکے۔

اس قدر عرض کرنے کے بعد اب میں ناظرین کو اپنے ساتھ شامل کرکے سربسجود ہوتا ہوں اور بارگاہ الٰہی میں عجز و فروتنی کے ساتھ دعا کرتا ہوں کہ وہ اس کتاب کو اور اُن تمام کوششوں کو بار آور کرے جو مسلمانوں کی دینی و دنیوی اصلاح کے لئے عمل میں آرہی ہیں۔ مسلمانوں کو افلاس و غربت کی مصیبتوں سے نجات دے اور انہیں ہر طرح کی فارغ البالی اور خوشحالی عطا فرمائے۔ ربنا تقبل منا انک انت السمیع العلیم ۔

خادم المسلمین

سید ظہور احمد ایڈیٹر رسالہ تجلی دہلی

بسم اللہ الرحمٰن الرحیم

حامداً ومصلیاً

وسائلِ معاش

مسلمانوں کی موجودہ حالت

میں نے جب سے ہوش سنبھالا ہے۔ میرے کانوں میں یہ آواز پہنچ رہی ہے کہ مسلمان نادار ہیں، مفلس ہیں، اُن کی مالی حالت درست نہیں، اور سب سے بڑھ کر یہ کہ وہ اُن اقوام کے مقابلہ میں نہایت غریب کمزور اور بے بس ہیں۔ جن پر وہ چند سال پہلے حکمراں تھے۔ مسلمانوں کی تنگدستی و خلاکت کے یہ مرثیے میرے کانوں ہی نے نہیں سُنے بلکہ اُن کی درماندہ قابل رحم و افسوس حالت میری آنکھوں نے بھی دیکھی ہیں نے اس محدود عمر میں جو کچھ دیکھا اس کی تفصیل نہایت عبرتناک ہے۔ میں نے دیکھا کہ مسلمانوں کی جائدادیں فروخت ہوئیں۔ میں نے دیکھا کہ اُن کے مکانات منہدم ہو گئے۔ میں نے دیکھا کہ وہ مسلمان جو بڑی شان و

شوکت سے رہتے تھے۔ نان شبینہ کو محتاج ہوگئے۔ میں ایسے ہزاروں متوسط الحال مسلمانوں کو جانتا ہوں جو بظاہر سفید پوش اور خوش حال نظر آتے ہیں۔ لیکن اُن کی اندرونی حالت نہایت نازک ہے۔ وہ اپنی زندگی اس طرح بسر کر رہے ہیں کہ گویا پُل صراط سے گذر رہے ہیں۔ ایک ادنیٰ انقلاب ارض وسما کی ایک معمولی نیرنگی اور بحرِ حوادث کا ایک خفیف تلاطم اُنکے حالات کا ورق الٹ دیتا ہے۔ اور حباب و شرار کی طرح آن واحد میں اُنکی سفید پوشی وجاہت بلکہ زندگی ختم ہو جاتی ہے۔ اسی طرح میں اُن ہزاروں غریب مسلمانوں سے واقف ہوں جن کو دو وقت کھانا نصیب نہیں ہوتا۔ جن کے لئے ستر پوشی اور سردی گرمی کا بچاؤ آسان نہیں۔ جو دنیا کی تمام لذتوں اور آسائشوں سے محروم ہیں اور جو اولاد جیسی نعمت کو اپنے افلاس و غربت کی وجہ سے پسند نہیں کرتے۔

الغرض مسلمانوں کا بیشتر حصہ مالی مشکلات میں مبتلا ہے۔ جو دولتمند ہیں وہ اپنی ناعاقبت اندیشی یا حوادث کی وجہ سے مقروض ہیں اور اُن کا تمول کوئی دم کا مہمان ہے۔ جو متوسط الحال ہیں۔ اُن کو آمدنی کی کمی اور مصارف کی زیادتی سے زندگی وبال ہو رہی ہے۔ جو غریب ہیں وہ افلاس و غربت کے ایسے سمندر میں غرق ہیں۔ جس سے ابھرنے کی توقع بظاہر نظر نہیں آتی۔ حالات یہ ہیں۔ اور آسمان ہر لحظہ ایک نیا رنگ بدل رہا ہے۔ تمدن کی ترقی اور لوازم تمدن کی گرانی روز افزوں مشکلات پیدا کر رہی ہے۔ اول تو مسلمانوں کو روپیہ ملتا کہاں ہے۔ اور اگر مل گیا تو روپیہ کی قیمت پندرہ بیس سال پیشتر کے لحاظ سے اب تین چار آنے سے زیادہ نہیں ہے۔ افلاس دنیا میں سب سے بڑا عذاب ہے ام الجرائم ہے۔ یہ افراد و قوم کی اخلاقی حالت تباہ کر دیتا ہے۔ پس یہی نہیں ہے

کہ مسلمان فاقے کر رہے ہیں ۔ اور تنگدستی کی وجہ سے بے موت مر رہے ہیں بلکہ ان کے متعلق سب سے بڑا اندیشہ یہ ہے کہ وہ اپنی مقدس مذہبی تعلیمات، اور مشہور عالم اخلاق و عادات کو نہ کھو بیٹھیں ۔ اور ان کی ذات سے وہ شریفانہ جذبات اور وہ زبردست روح جدا نہ ہو جائے جس کی بنا پر وہ ہمیشہ اقوام عالم سے ممتاز رہے ہیں ۔ اور جس کے بغیر ان کے ہونے سے ان کا نہ ہونا بہتر ہے ۔ پس ہر دردمند مسلمان کا فرض ہے کہ وہ اس قومی مصیبت کو دور کرنے کے لئے پوری طرح کوشش کرے اور اپنے ساتھ اپنے بھائیوں کی مالی اصلاح و فلاح کی طرف متوجہ ہو ۔

افلاس کا سبب

تقریباً نصف صدی سے دردمندانِ قوم اس جستجو میں ہیں کہ مسلمانوں کے افلاس کا سبب دریافت کرکے مرض کا باقاعدہ علاج کیا جائے ۔ چنانچہ ہر شخص نے ایک نیا سبب دریافت کیا ہے اور مقدور بھر اصلاح و علاج کی کوشش کی ہے لیکن مجھ سے دریافت کیا جائے کہ مسلمانوں کے افلاس کا کیا سبب ہے تو میں اس کا جواب صرف دو لفظوں میں دے سکتا ہوں ۔ یعنی "بے ہنری اور بیکاری" میرے نزدیک صرف یہی دو باتیں ہیں ۔ جنھوں نے مسلمانوں کو قعر پستی میں گرا دیا ہے ۔ اور ان کی مالی حالت روز بروز نازک ہوتی جاتی ہے ۔ ممکن ہے کہ ان دو باتوں کے علاوہ کچھ اور جزئیات بھی ہوں ۔ مثلاً مصارف میں ناعاقبت اندیشی ۔ جذبات کی غلامی ۔ فضول خرچی وغیرہ لیکن میرے خیال میں افلاس کی بنیاد صرف انہی دو باتوں پر ہے ۔

اور اس کا ثبوت یہ ہے کہ کسی ایسے شخص کو فرض کرو جو ہنرمند اور باکار ہو اور پھر دیکھو کہ وہ مفلس ہے یا نہیں۔ غالباً کوئی کوئی ایسا شخص مفلس اور مالی مشکلات میں مبتلا نہیں ملے گا۔ جو ہنرمند اور باکار ہو۔ اسی طرح مجاز نہ ہونے کی حالت پر بھی نظر ڈالو تم جس شخص کو مفلس پاؤ گے اس میں یہ دو خرابیاں ضرور ہوں گی یعنی وہ بے ہنر اور بیکار ہوگا۔

افلاس کیونکر دور ہوسکتا ہے

کسی مرض کا اصلی سبب معلوم کر لینے اور اس کی صحیح تشخیص ہو جانے کے بعد علاج دشوار نہیں رہتا۔ پس جب یہ معلوم ہو گیا کہ مسلمانوں کا افلاس ان کی بے ہنری اور بیکاری پر مبنی ہے تو اس افلاس کو دور کرنا مشکل نہیں مسلمان جس حد تک ہنرمند اور باکار بنتے جائینگے۔ اسی حد تک افلاس سے نجات ہوتی جائیگی۔ تم آزمائش کے طور پر کسی مفلس خاندان کو توجہ دلاؤ۔ اور کوشش کرو کہ اس کے سب ممبر ہنرمند بن جائیں اور پھر کوشش کرو کہ وہ بیکار نہ رہیں اس کے بعد دیکھو کہ افلاس اس کے اندر باقی رہتا ہے یا نہیں۔ میں نے مسلمانوں کے افلاس کا یہ راز جب سے معلوم کیا ہے۔ میرے دماغ اور قلم کو قرار نہیں ہے سالہا سال سے میں اس کوشش میں مصروف ہوں کہ اس سلسلہ میں جو اچھا اور کارآمد خیال میرے دماغ میں پیدا ہوا اور میں نے اپنی عمر میں معاش کے متعلق جو تجربے اور جو معلومات حاصل کی ہے۔ وہ مسلمانوں تک پہنچا دوں۔ خدا کا شکر کرتا ہوں کہ میری یہ ناچیز قلمی کوششیں بیکار ثابت نہیں ہوئیں۔ میرے مضامین اور میری کتابیں پڑھ کر ہزاروں مسلمانوں کے خیالات اور زندگی میں خوشگوار

انقلاب پیدا ہوا۔ اسی سلسلہ میں یہ تازہ تالیف میں افراد قوم کی خدمت میں پیش کرتا ہوں۔ اور بارگاہ الٰہی میں دست بدعا ہوں کہ یہ کوشش بھی میری غریب فلاکت زدہ قوم کے لئے مفید ثابت ہو۔ اور اس کے ذریعہ سے نادار زردار اور بیکار باکار بنجائیں۔

میں ناظرین سے متوقع ہوں کہ اس کتاب کو بغور پڑھیں اور معاش کے ان صدہا وسائل میں سے جسے اپنے لئے مناسب حال اور قابل عمل سمجھیں اسے اختیار کریں۔ اپنے احباب اور اعزہ کو بھی اس کتاب کی طرف توجہ دلائیں۔ اور اگر وہ بیکار ہوں تو انہیں مشورہ دیں کہ اس کتاب میں سے اپنے لئے کوئی ذریعہ معاش تجویز کریں۔ میری خواہش تو یہ ہے کہ جب لوگوں کے پاس کوئی مسلمان تندرست فقیر بھیک مانگنے کے لئے آئے تو اسے کاروبار کی رغبت دلائیں اور سمجھائیں کہ اس طرح دربدر پھرنے کی جگہ ایک خوانچہ لے کر گشت کرے۔ صرف یہی نہیں بلکہ جب وہ اس ہدایت پر عمل کرنے کے لئے سچے دل سے آمادہ ہوجائے تو اسے ایک دو روپیہ کی مدد دے کر یا اس کے لئے چندہ کرکے ایک خوانچہ کا انتظام کر دینا چاہئے۔ اور چند روز اس کی نگرانی اور خبرگیری کرنی چاہئے اسی طرح اپنے غریب عزیزوں اور دوستوں کو کام کی ترغیب دو اور حتی المقدور ان کی مالی امداد کرو۔

ہر کام کی انجام دہی ایک ترتیب اور نظام کے ماتحت بہت آسان ہوجاتی ہے۔ پس اگر ہر محلے میں ایک نیکدل مسلمان پیدا ہوجائے اور وہ محلہ کے غریبوں اور قابل امداد لوگوں کی ایک فہرست مرتب کرکے انہیں رفتہ رفتہ کام پر لگائے تو چند روز میں تمام ملک کے مسلمان مرفہ الحال ہوسکتے ہیں۔

اس کتاب میں جو وسائل معاش درج کئے گئے ہیں ان میں بہت سے

ایسے بھی ہیں جو ملازمت پیشہ اور مصروف آدمیوں کے لئے توسیع آمدنی کے مقصد سے کارآمد ہیں۔

ہندوستان میں ہزاروں مسلمان ایسے بھی ہیں جو کافی ہنرمند نہ ہونے کی وجہ سے کافی آمدنی نہیں۔ اور اس لئے باکار ہونے کے باوجود اپنی زندگی تکلیف سے بسر کر رہے ہیں پس اس کتاب میں اُن لوگوں کے لئے بہت سے ایسے وسائل درج کئے گئے ہیں۔ جو کہ وہ اپنے موجودہ مشغلہ قائم رکھ کر اختیار کر سکتے ہیں اور اپنی آمدنی بڑھا سکتے ہیں۔

اس کتاب میں جس پیشے اور جس کاروبار کا حال لکھا گیا ہے اُس کے متعلق جو تمام جزئیات بذات خود معلوم کرو۔ خاصکر جب پیشے عملی ہیں۔ اُن کے متعلق سادہ معلومات کافی نہیں ہوسکتی۔ پس جب تم کوئی پیشہ اختیار کرو تو اُسکے متعلق پہلے کامل طور پر عملی تعلیم حاصل کرلو۔ اور اسی طرح جو کاروبار اختیار کرو۔ اُس کے متعلق ہر طرح کی معلومات بہم پہنچالو۔ اس کتاب کو ایک رہنما سمجھو اور اُس کی رہنمائی اور نشاندہی کے مطابق منزل مقصود کی جستجو کرو۔ اس ہدایت پر عمل کرنے کے بعد کاروبار میں نقصان اور خسارہ کا احتمال نہیں رہے گا۔

اگر تمہیں اس کتاب سے کسی مشین کی خریداری کا خیال پیدا ہو تو آنکھ بند کر کے فرمائش نہ لکھ بھیجو۔ بلکہ خود سفر کرو۔ واقفیت حاصل کرو۔ مشین کو چلتی ہوئی حالت میں دیکھو اور پھر خرید کرو۔ اسی طرح ہر کام کی ابتدا سے پہلے اُس کی مشکلات اور عواقب پر اچھی طرح غور کر لینا چاہیئے۔

ناظرین کو یہ بھی یاد رکھنا چاہیئے کہ ان پیشوں اور چھوٹے چھوٹے مشغلوں کی طرف رہنمائی کرنے سے یہ منشا نہیں ہے کہ مسلمان اپنے آپ کو ان میں محدود کرلیں۔ ان سے پہلا مدعا یہ ہے کہ مسلمان ہنرمند بن کر افلاس کی مصیبت سے

نجات پائیں اور پھر دوسرا مدعا یہ ہے کہ وہ عاقبت اندیش اور محتاط بن کر تمول کی طرف قدم بڑھائیں اور مالی ترقی کے میدان میں جہاں تک ممکن ہو پیش قدمی کریں۔ مثلاً اس کتاب میں ناظرین کو خیاطی کی ترغیب دی گئی ہے۔ اس سے یہ نہ سمجھنا چاہیے کہ میں ایک مسلمان کو درزی بن کر زندگی بسر کرنے کی ترغیب دیتا ہوں۔ میرا مدعا یہ ہے کہ جب وہ بیکار اور غریب ہے تو درزی کا کام سیکھکر افلاس کی مشکلات پر عبور حاصل کرے۔ اس کام میں اُسے ابتداءً روپے بارہ آنے کی اور پھر دو تین روپے روزانہ کی آمدنی ہوگی۔ اب اُسے چاہیے کہ اپنی ضروریات کم کرکے روپیہ پس انداز کرے۔ رفتہ رفتہ کام بڑھائے۔ دوکان میں ایک دو درزی ملازم رکھے پھر ترقی کرکے دوکان کو ایک باقاعدہ ٹیلرنگ ہوس کی صورت میں بدل دے۔ جب کام اور آگے بڑھے تو وہ اپنے گاہکوں کی ضرورت کے مطابق ہر قسم کا کپڑا دوکان میں مہیا کرے۔ چند سال کی سرگرمی کا یہ نتیجہ ہوگا کہ وہ کپڑے اور سلائی کے منافع سے ہزاروں روپے کا آدمی ہو جائے گا۔ اچھے اچھے مکانات اُس کی ملکیت میں ہونگے بنکوں میں اُس کا حساب کھلا ہوگا۔ اُس کی اولاد ہنرمندی اور تعلیم و تربیت میں شہرہ آفاق ہوگی اور اُسے وہ سب کچھ حاصل ہوگا۔ جو ایک ترقی یافتہ شخص کیلئے ممکن ہے۔ پس اس کتاب کے مطالعہ کرنے والوں اور اس کی رہنمائی سے فائدہ اٹھانے والوں کا فرض ہے کہ وہ ایک شاندار مستقبل اور حوصلہ مندانہ نصب العین کو پیش نظر رکھکر کام شروع کریں۔ اور جب تک اُسے حاصل نہ کرلیں اُسوقت تک دم نہ لیں۔ اور چین سے نہ بیٹھیں۔ اس خیال سے ایک بڑا فائدہ یہ بھی ہوگا کہ وہ ایک معمولی سے معمولی اور ادنیٰ سے ادنیٰ پیشہ کو اختیار کرنے میں پس و پیش نہ کرینگے اور پوری جرأت و جسارت اور خوشگواری کے ساتھ دوسروں کی شماتت و حقارت کی پروا کئے بغیر اپنا کام جاری رکھ سکیں گے۔

بہر حال ان گزارشوں پر عمل کیا گیا تو کامیابی کچھ دشوار نہیں ہے اور آج ہم جس خوشحالی اور فارغ البالی کا خواب دیکھنے کی جرأت بھی نہیں کر سکتے۔ وہ عملی طور ہماری زندگی کا ایک لازمی جزو بن جائے گی۔

وَاللّٰهُ الْمُسْتَعَانُ وَهُوَ نِعْمَ الْمَوْلٰی وَنِعْمَ النَّصِیْر

ترقی کی اُمنگ

اے میرے غریب دوست تمہارے دل میں ترقی کی امنگیں پیدا ہوتی ہیں اور فنا ہو جاتی ہیں تم چاہتے ہو کہ قعر پستی سے نکلو لیکن دست و بازو کی ناتوانی تمہیں ابھرنے نہیں دیتی۔ تمہاری آرزو ہے کہ تجارت کے ذریعہ سے دولتمند بنو لیکن اپنی جیب کو سرمایہ سے خالی دیکھکر تمہارا حوصلہ پست ہو جاتا ہے اور اپنی تہیدستی سے افسردہ ہو کر تم سمجھنے لگتے ہو کہ بس ہم دنیا میں ناکامیوں اور افلاس کے غموں کے لئے پیدا کئے گئے ہیں پستی سے ابھرنا اور بام عروج تک پہنچنا ہماری تقدیر میں نہیں۔ یہ خیال اس جگہ سے بھی نیچے گرا دیتا ہے جہاں تم ہو۔ اور مایوسی جو ایک مسلمان کے لئے کفر کے ہم معنی ہے تمہیں سعی و محنت کے کرشموں سے غافل اور قدرت کی غیبی تائیدوں سے ناامید کر دیتی ہے۔ میرے عزیز دوست! اگر تم اپنی محنت اور طاقت سے واقف ہو تو کبھی اتنے مایوس و افسردہ نہ ہو۔ اور ایک لمحہ کے لئے یہ نہ سمجھو کہ تمہارے پاس سرمایہ نہیں ہے میں تم سے سچ کہتا ہوں کہ قدرت نے تمہیں لکھ پتی بنا کر پیدا کیا ہے تم اپنے آپ کو مفلس سمجھو لیکن درحقیقت مفلس نہیں ہو میں تم سے پوچھتا ہوں کہ اگر کوئی شخص تم کو پچیس ہزار روپیہ دے اور کہے کہ میں اس کے معاوضہ میں تمہاری

دونو آنکھیں نکال لوں گا۔ سچ بتاؤ کیا تم اس سودے پر آمادہ ہو جاؤ گے۔ کبھی آمادہ نہ ہوگے۔ ہاں اگر تم میں ذرا بھی عقل ہے تو کبھی آمادہ نہ ہوگے۔ اگر کوئی شخص تم سے کہے کہ پچیس ہزار روپیہ میں اپنی زبان بیچ ڈالو۔ تو کیا تم تیار ہو جاؤ گے۔ یقیناً کبھی تیار نہ ہوگے۔ اور ۲۵ ہزار کے معاوضہ میں اس طرح زندگی بسر کرنا تمہیں کبھی گوارا نہ ہوگا کہ نہ عمر بھر مافی الضمیر ظاہر کر سکو اور نہ دنیا کے کسی اچھے برے ذائقہ سے آگاہ ہو سکو۔ اسی طرح اگر ۲۵ ہزار کی رقم کوئی شخص تمہیں دے۔ اور اس کے معاوضہ میں تمہارے ہاتھ کاٹ لینے کی اجازت چاہے۔ تو کیا تم اجازت دیدو گے۔ غالباً کبھی نہیں۔ اور اگر ایک شخص ۲۵ ہزار کے معاوضہ میں تمہارے دونو پیروں کا طالب ہو تو کیا تم اس تجارت پر رضامند ہو جاؤ گے۔ اس کا جواب بھی یقیناً یہی ہوگا کہ کبھی نہیں، اب انصاف کرو کہ تم لکھ پتی ہو یا نہیں۔ قدرت نے تم کو لاکھوں روپیہ کا سرمایہ عطا کیا ہے یا نہیں پھر اتنے بڑے سرمایہ کے مالک ہو کے تم کیوں افسردہ اور کیوں مایوس ہو، نہ سہی اگر تمہارے پاس زر سفید کی مقدار نہیں ہے۔ لیکن تمہارے پاس زر سرخ کی تو کافی مقدار موجود ہے۔ وہ زر سرخ کیا ہے ؟ تمہارا خون خالص ہے، پس تم خون خالص کو اپنا سرمایہ قرار دو اور ترقی تجارت کے میدان میں در آؤ۔ تم اپنے دست و پا کو ایک بڑے کاروبار سے تعبیر کرو۔ اور کام شروع کرو۔ یہ ایک ایسا سرمایہ ہے جسے نقصان کا بہت کم اندیشہ ہے۔

جو لوگ اس وقت تم کو بڑے سرمایہ دار نظر آرہے ہیں وہ سرمایہ کے ساتھ پیدا نہیں ہوئے تھے۔ سرمایہ محنت سے پیدا ہوتا ہے۔ پس اگر محنت کی صلاحیت تمہارے اندر موجود ہو تو سرمایہ بھی بہم پہنچ سکتا ہے۔ دنیا میں ہر شخص اتنا خوش نصیب نہیں کہ دولتمند ماں باپ کے گھر پیدا ہو یا دولت اُسے ورثہ میں ملے۔ دنیا کی بیشتر آبادی اُنہی لوگوں کی ہے جن کو اپنے لئے سب کچھ آپ مہیا کرنا پڑا ہے۔

کسی کی قسمت ہی میں نہ ہو تو دوسری بات ہے۔ ورنہ میں لوگوں کا دولتمند بن جانا اسی طرح یقینی سمجھتا ہوں جس طرح ان کا تعلیم یافتہ اور ہنرمند ہو جانا یعنی جس طرح ایک شخص باقاعدہ محنت کر کے چند سال میں بی اے کی ڈگری حاصل کر سکتا ہے۔ اور جس طرح ایک شخص چند روز میں نجار، معمار اور خیاط بن سکتا ہے۔ اسی طرح مقررہ اصول پر عمل کر کے وہ چند سال میں تمول بھی حاصل کر سکتا ہے۔ یہ اصول بھی کچھ مشکل اور عسیر العمل نہیں ہیں۔ میں اپنی کتابوں اور اپنے مضامین میں جا بجا ان رازوں کو منکشف کر چکا ہوں۔ اور اس جگہ بھی بالاختصار لکھے دیتا ہوں جن پر دولتمندی کا انحصار ہے۔

فرض کرو کہ تمہارے دل میں تجارت کا خیال پیدا ہوا۔ لیکن ایسی کوئی تجارت نہیں جس میں سرمایہ کی ضرورت نہ ہو۔ تم کوشش کرو گے کہ مکان اثاث البیت فروخت کر کے یا کسی دوست یا عزیز سے کچھ روپیہ قرض لے کر کوئی کام شروع کرو لیکن بہت سے ایسے محروم القسمت لوگ بھی ہیں جن کے دل میں کاروبار کا شوق پیدا ہوتا ہے۔ اور وہ ان تدابیر سے بھی روپیہ حاصل نہیں کر سکتے میں فرض کرتا ہوں کہ ایسا ہی شخص تجارت کے لیے آمادہ ہوا ہے۔ اور اپنے اعضا کے سوا اس کی ملکیت میں کوئی چیز نہیں ہے۔ اور میں بتاتا ہوں کہ وہ کیونکر چند سال میں دولتمند بن سکتا ہے۔

اُسے چاہیے کہ اس خیال کے آتے ہی فوراً کوئی ملازمت اختیار کرے اگر وہ تنہا ہے۔ تو بآسانی ایک تہائی آمدنی خرچ کر کے دو تہائیاں بچا سکتا ہے اور اگر متعلقین بھی رکھتا ہے تو دو تہائی آمدنی خرچ کر کے ایک تہائی آمدنی بچانے کی کوشش کرے۔ جب چالیس پچاس روپے پس انداز ہو جائیں اس وقت ملازمت کے ساتھ کوئی ایسا کاروبار شروع کرے جس کے نشیب و فراز اور یقینی منفعت سے

آگاہی ہو۔ منافع اصل میں شامل کرتا رہے۔ اور اپنی تہائی آمدنی سے بدستور اصل کو بڑھاتا رہے۔ جب سرمایہ اتنا ہو جائے کہ مستقل اور پوری مصروفیت کی ضرورت ہو اس وقت ملازمت سے کنارہ کش ہو کر کاروباری زندگی شروع کر دے۔ ایک تہائی منافع سے زیادہ وہ اپنی ضرورتوں میں استعمال نہ کرے۔ اب وہ محسوس کریگا کہ سرمایہ میں دن دونی رات چوگنی ترقی ہوتی ہے۔ چند سال میں وہ دولتمند بن جائے گا۔

جو لوگ کام کرتے ہیں اور کامیاب نہیں ہوتے۔ ان کی ناکامی کسی نہ کسی خامی پر مبنی ہوتی ہے۔ مثلاً بعض لوگ اتنے نفس کُش نہیں ہوتے کہ منافع کو اپنی ضروریات سے بچا کر عرصہ دراز تک شامل اصل کرتے رہیں بعض لوگ جزرس ہوتے ہیں۔ لیکن جس کاروبار کو اختیار کرتے ہیں اس سے کماحقہ واقفیت نہیں رکھتے۔ اور اس لئے نقصان اٹھاتے ہیں۔ بعض لوگ اپنی بداخلاقی کی وجہ سے ناکام رہتے ہیں۔ بعض لوگ اپنی بے احتیاطی اور بے پروائی کی وجہ سے خواہ وہ کاروبار سے متعلق ہو اور خواہ ان کی ذات سے وابستہ ہو۔ کامیابی کی منزل تک نہیں پہنچتے۔ بعض ہتیدستان قسمت اپنی علالت اور آفات ارضی و سماوی کا شکار ہو کر حصول مقصود کی مسرت سے محروم رہتے ہیں۔ غرض جس طرح کامیابی قواعد و اصول کی پابندی پر مبنی ہے۔ اسی طرح ناکامی ہو تو یقین کرنا چاہیئے کہ ضرور کوئی خامی ہے جو کاروباری آدمی کو آگے نہیں بڑھنے دیتی۔

پس تم کو چاہیئے کہ ان خامیوں کو دریافت کرو۔ اور پھر ان کو دور کرو۔ اس کتاب میں تمہیں صدہا وسائل معاش نظر آئیں گے۔ ان میں سے جسے چاہو اپنے لئے پسند کر لو۔ اور یقین رکھو کہ ان میں سے ہر کاروبار تمہیں لکھ پتی بنا سکتا ہے۔ اب میں بالاختصار ان ہدایات کو قلمبند کرتا ہوں جن پر عمل کرنے سے کاروبار میں

کامیابی ہوسکتی ہے لیکن یاد رکھو کہ اگر ان ہدایتوں پر عمل نہیں کروگے اور ان میں سے ایک بات سے بھی بے پروائی کروگے تو کامیابی مشتبہ ہوجائے گی۔ ان ہدایات کو اپنی کاروباری زندگی کا پروگرام سمجھو۔ اور بال برابر بھی ان سے تجاوز نہ کرو۔

ضروری ہدایات جن پر عمل کرنے سے کامیابی یقینی ہوجاتی ہے

(۱) ایماندار بنو۔ کوئی بات ایمانداری کے خلاف نہ کرو۔ خواہ کیسا ہی خطرہ کا سامنا ہو۔

(۲) خوش خلق بنو۔ اور ہردلعزیزی حاصل کرو۔ اگر یہ صفت تمہارے اندر نہ ہو تو کاروبار کا نام نہ لو۔

(۳) تمہارا کوئی لفظ اور کوئی فعل دیانتداری کے خلاف نہ ہو۔

(۴) تمام نشیب وفراز سوچ کر وعدہ کرو۔ اور پھر وعدہ خلافی نہونے دو۔

(۵) جو کام اور جس قدر کام اپنے ہاتھ سے کرسکتے ہو اس کے لئے ملازم رکھو اور نہ دوسروں کی امداد چاہو۔

(۶) کوئی کام ادھورا نہ چھوڑو۔ لیکن جب کسی کام کا نقصان یقینی نظر آئے تو ضد سے اس پر قائم نہ رہو۔

(۷) بے ضرورت اپنے منصوبے کسی پر ظاہر نہ کرو۔

(۸) کام کو اتنی وسعت نہ دو کہ اگر خدانخواستہ نقصان ہو تو اسے برداشت نہ کرسکو۔

(۹) جب تک ادائیگی دو اور دو چار کی طرح یقینی نہ ہو ادھار لین دین سے پرہیز کرو۔

(۱۰) معاملات میں صفائی ملحوظ رکھو۔

(۱۱) معاملات، شرائط، فرائض اور یادداشت تحریری ہونی چاہیے۔

(۱۲) ضروری خط و کتابت کی نقل اور ضروری کاغذات محفوظ رکھو۔ اور حافظہ سے فراموش نہ کرو۔

(۱۳) کبھی بیکار نہ رہو۔ اگر کام نہ ہو تو کام پیدا کرو۔

(۱۴) نوکروں پر اپنی نگرانی قائم رکھو۔

(۱۵) اپنا حساب کتاب آنکھوں کے سامنے رکھو۔

(۱۶) معاملات میں مروت نہ کرو۔

(۱۷) جب تک کاروبار مستقل اور کافی منفعت بخش نہ ہو جائے اپنے ذاتی مصارف محدود رکھو۔

(۱۸) باقاعدہ محنت میں مصروف رہو۔

(۱۹) ناکامیوں اور حادثوں سے نہ گھبراؤ اور کوشش کا سلسلہ جاری رکھو۔

(۲۰) اتنی منفعت کی حرص کرو جو خریداروں کو نقصان پہنچائے اور راز کھلنے پر وہ تم سے متنفر ہو جائیں۔

(۲۱) جو کاروبار اختیار کرو پہلے اس کے متعلق پوری معلومات حاصل کر لو۔

(۲۲) جو کام تم نے اختیار کیا ہے اگر اس میں زیادہ وقت درکار نہ ہو تو باقیماندہ کسی دوسرے مفید مشغلہ میں صرف کرو۔ ایک لمحہ بیکار نہ بیٹھو۔

(۲۳) اپنی معاشرت کو سادہ بناؤ۔

(۲۴) اپنی صحت جسمانی کا خیال رکھو اور بدوضعی سے اس طرح دور رہو جس طرح ایک خونخوار اژدہے سے۔

(۲۵) ہر روز شب کو اپنے آمد و خرچ اور دن بھر کے کام کا محاسبہ کر لو۔

(۲۶) کاروبار سے پہلے اپنی لیاقت اہلیت اور مقامی حالت کا اندازہ کر لو۔

(۲۷) اگر تم جزرسی کر کے رقم پس انداز نہ کرو گے اور اصل نہ بڑھاؤ گے۔ تو ایک صدی کے بعد بھی تمہاری وہی حالت ہوگی جو پہلے دن تھی۔

(۲۸) ہر وقت موقع کی تاک میں رہو اور فائدہ کا کوئی پہلو نظر انداز نہ ہونے دو۔

(۲۹) جب کام وسعت پذیر ہو تو اپنی کوششوں کو محدود نہ رکھو۔ بلکہ ہر وہ بات اختیار کرو جو مفید ہو۔

(۳۰) بروقت اور باقاعدہ محنت۔ استقلال۔ دیانتداری اور کفایت شعاری کو کبھی ترک نہ کرو۔ کیونکہ کامیابی ان کی کنیز ہے۔

کامیابی کی حدیں

کوشش و محنت کے گلکدے ایسے مالامال ہیں کہ تم بار بار پھولوں سے دامن لبریز کرو۔ لیکن ان کی حالت میں کوئی فرق نہیں آتا۔ آخرکار تم اکتا کر بیٹھے رہتے ہو اور پھولوں کا یہ خرمن دوسروں کے لئے چھوڑ جاتے ہو۔ تجارت جو کوشش و محنت اور سرمایہ کے مجموعہ کا نام ہے۔ ایک سمندر ہے جس کا پایاں کسی کو معلوم نہیں۔ ساحل سے جہاز چلتے ہیں۔ اور اپنی اپنی طاقت کے مطابق ایک محدود فاصلہ طے کرکے رک جاتے ہیں۔ اور اس لحاظ سے یہ کہنا تقریباً غلط ہے کہ کون تاجر کامیاب ہے اور کون تاجر ناکام ہے۔ کامیابی اور ناکامی کا عام معیار یہ ہے کہ تم کوئی کاروبار شروع کرو۔ تمہیں اس میں نقصان نہ ہو بلکہ نفع ہو تو عام طور پر کہا جائے گا کہ تم اپنے مقصد میں کامیاب ہو گئے۔ حالانکہ درحقیقت کامیابی کی کوئی حد مقرر نہیں کیجا سکتی تجارت اپنے توسع اور ترویج کے لحاظ سے کبھی محدود نہیں ہوتی۔ بلکہ ہمیشہ تاجر کی ہمت اور حوصلہ مندی کی بنا پر اس کی حدیں قرار پاتی ہیں۔ تم چاہو تو تمہاری تجارت

ایک فٹ مربع خوانچہ میں محدود ہوسکتی ہے۔ تم چاہو تو اُسے چاندنی چوک دہلی کی ایک دوکان میں وسعت دے سکتے ہو۔ تم چاہو تو تمام صوبہ دہلی و پنجاب میں تمہارا سکہ رواں ہوسکتا ہے۔ تم چاہو تو تمام ہندوستان میں اپنی تجارت کو رواج دے سکتے ہو اور تم چاہو تو دنیا کے ہر براعظم میں تمہارا کاروبار پھیل سکتا ہے۔

اُن تاجروں کی حالت پر کس قدر افسوس ہے جو پندرہ بیس سال سے کاروبار میں مصروف ہیں لیکن ہنوز ان کی حالت میں کوئی نمایاں تغیر نہیں ہوا ہے۔ اگر دس سال پہلے ان کی دوکان میں دو ہزار کا مال تھا تو اب بھی اسی قدر ہے اور اگر دس سال پہلے اُن کی آمدنی سو روپے ماہانہ تھی تو اب بھی اس میں کوئی کمی و بیشی پیدا نہیں ہوئی ہے۔ اس کا سبب صرف یہ ہے کہ ان کے پہلو میں ایک "تاجر کا دل" نہیں ہے جو ہمت۔ حوصلہ مندی اور ترقی کے ولولوں سے لبریز ہو۔

تجارت پیشہ اشخاص کو یاد رکھنا چاہیے کہ ان کا کاروبار ہمہ تن گوش بنا ہوا ہے جس وقت اُسنے ہمت و کوشش کی زبان سے "بس" سنا۔ اسی وقت وہ ترقی کے تمام دروازے بند کر دیگا۔ تجارت میں اس کے بغیر ترقی نہیں ہوسکتی کہ مقاصد و مشاغل کی کوئی حد معین کی جائے۔ مثلاً تم نے یہ سوچ کر کام شروع کیا ہے۔ کہ تمہاری آمدنی سو روپے ماہوار ہو جائے۔ فرض کرو کہ چند ماہ یا چند سال کی کوشش میں تمہاری آمدنی سو روپے ماہوار تک پہنچ گئی۔ اور تم اپنے ارادہ میں کامیاب ہو گئے اب سوال یہ ہے کہ تمہیں اس کامیابی پر قانع ہونا چاہیے یا آگے بڑھنا چاہیے؟ میرے نزدیک مصارف میں قناعت ایک پسندیدہ امر ہے۔ لیکن آمدنی میں قناعت گناہ ہے۔ پس سو روپے کی آمدنی ہو جانے پر تمہیں کوشش اور ارادوں کی از سر نو بنیاد ڈالنی چاہیے اور اب سے تمہارا مطمح نظر یہ ہونا چاہیے کہ تمہاری آمدنی تین سو روپے ماہوار ہو جائے۔ اور اس مقصد میں کامیاب ہونے کے لئے

تم اس طرح جدوجہد کرو جس طرح ایک نان شبینہ کا محتاج آٹھ دس روپے ماہوار کی آمدنی کیلئے دماغ اور دنیا کے ہر گوشہ کو چھان مارتا ہے۔ اگر کوشش میں کمی یا بیقاعدگی واقع نہیں ہوئی تو تم اپنے مقصد میں ضرور کامیاب ہو جاؤ گے۔ اور عنقریب ایک وقت ایسا آئے گا کہ تمہاری آمدنی تین سو روپیہ ماہوار ہو جائے گی۔ کیا اب تمہیں قانع ہونا چاہیے۔ ہر گز نہیں۔ اس آمدنی کو بھول جاؤ۔ اور از سر نو مزید آمدنی کے لئے کوشش کرو۔ تم کو یاد رکھنا چاہیے کہ دنیا میں روپے کی کمی نہیں۔ تم روپیہ حاصل کرتے کرتے تھک جاؤ گے۔ لیکن دنیا میں روپے کی جو مقدار موجود ہے اس میں کوئی کمی واقع نہیں ہوگی۔

لیکن اندھا دھند کام کرنے والوں کو یاد رکھنا چاہیئے کہ محض حوصلہ مندی اور توسیع کاروبار کے ولولہ سے کام نہیں چلتا۔ کامیابی کے لئے اچھے دماغ، سمجھ بوجھ اور اس بات کی صحیح تحقیق کی بھی ضرورت ہے کہ جس تجارت کو تم فروغ دینا چاہتے ہو وہ فروغ دینے کے قابل ہے یا نہیں۔ مثلاً تم نے ایک چھوٹے سے شہر میں خوشبودار تیل کی ایک دوکان کھولی۔ بالکل ممکن ہے کہ تمہیں اس دوکان سے پچاس روپیہ ماہوار کی آمدنی ہو جائے لیکن اب اگر تم چاہتے ہو کہ تمہاری آمدنی سو روپے ماہوار کی ہو۔ اس کی یہ صورت نہیں کہ تیل کی مقدار دوکان میں بڑھا دو، اس سے کچھ فائدہ نہ ہوگا۔ کیونکہ جب صرف کرنیوالوں کی تعداد محدود ہے۔ تو تیل کی مقدار بڑھ جانے سے کوئی فائدہ نہیں۔ تمہیں توسع آمدنی کیلئے تیل کی دوکان کے علاوہ کوئی اور کام سوچنا چاہیے۔ مثلاً کنگھیوں کی تجارت کرو۔ عطر دان منگاؤ۔ آئینے منگاؤ۔ سرمہ دان، خوش وضع سرمہ دنیاں بہم پہنچاؤ۔ صابون کا اضافہ کرو۔ منجن اور مستی کا انتظام کرو۔ اور آگے بڑھانا چاہو تو پان کا مصالحہ اور خوشبودار تمباکو فروخت کرو۔ غرض ضرورت و ذوق عامہ کو پیش نظر رکھکر اور اپنے مخصوص

گاہکوں کا خیال کر کے دوکان میں نئی نئی چیزیں بڑھاتے جاؤ۔ آمدنی میں بھی اضافہ ہوتا رہیگا۔

لیکن اگر تم عطر و تیل کے کسی کارخانہ کے مالک ہو۔ اور کسی مرکزی شہر میں تمہارا قیام ہے۔ تو تمہیں مختلف اشیاء کے اضافہ کی حاجت نہیں بلکہ اس کی جگہ تم اپنے کارخانہ کی مصنوعات کو مختلف شہروں میں پھیلانے اور فروغ دینے کی کوشش کرو۔

موقع کا انتظار

کم سرمایہ والوں کے لئے ایک بہترین صورت معاش کی یہ ہے کہ ہر وقت موقع کی جستجو میں رہیں اور فائدہ کی کسی صورت کو ہاتھ سے نہ جانے دیں مثلاً فرض کیجئے کہ سردی کا موسم شروع ہوا ہے۔ لوگ اپنے اور اپنے بچوں کے لئے لباس سرمائی کی فکر میں ہیں موزے بنیان۔ سوئیٹر وغیرہ خریدنا چاہتے ہیں تمہیں چاہیئے کہ موسم سرما آتے ہی لوگوں کی ان ضروریات کا خیال رکھو اور جس قدر رقم لگا سکو اسے فوراً صرف کر کے مال منگاؤ۔ ایسے مواقع پر کم سرمایہ والے کے لئے کامیابی کی یہی صورت ہے کہ بازار میں سب سے پہلے اس کا مال پہنچ جائے۔ اس سے دو مقصد حاصل ہونگے۔ ایک تو یہ کہ مقابلہ نہ ہونے کی وجہ سے نفع خاطر خواہ ملیگا دوسرے مال جلد نکل جائے گا۔ اسی طرح دیگر موسموں کی ضروریات اور ان میں لوگوں کے جذبات کا خیال رکھیں۔ مثلاً کھڑاؤں چھتری اور بارانی۔ بارش کے موسم میں خصوصیت کے ساتھ زیادہ فروخت ہونگی۔ کیوڑہ۔ گلاب۔ بید مشک۔ پنکھے۔ اور اسی طرح کی چیزیں موسم گرما میں ہاتھوں ہاتھ نکلتی ہیں۔

صرف موسمی تغیرات ہی سے فائدہ نہ اٹھاؤ۔ بلکہ ہر نئے کام سے ہر نئی تحریک سے گورنمنٹ اور پبلک کی ہر نئی اسکیم سے فائدہ اٹھاؤ۔ مثلاً ملک میں سودیشی مال کی تحریک پیدا ہوئی۔ اب تمہیں چاہیے کہ سب سے پہلے ایسی سودیشی اشیا جن کی مانگ ہو فوراً مہیا کرو۔ فرض کرو کہ گورنمنٹ کوئی عمارت بنانا چاہتی ہے۔ اب تم ہاتھ پر ہاتھ رکھکر نہ بیٹھو۔ اور اس عمارت کی تعمیر میں جو کچھ حصہ لے سکتے ہو اس کے لئے کمربستہ ہو جاؤ۔ مثال کے طور پر یوں سمجھو کہ گورنمنٹ نے نئی دہلی آباد کرنی چاہی اس موقع پر وہ لوگ کافی فائدہ اٹھا سکتے ہیں جو مواقع کے منتظر رہتے ہیں۔ گورنمنٹ نے ملک کے کسی حصہ میں نہر نکالنی چاہی۔ اب تم اس موقع سے فائدہ اٹھاؤ۔ کہیں کوئی بڑا ملکی جلسہ قرار پایا ہے۔ تم اس کے پنڈال وغیرہ کے لئے سامان بہم پہنچا کر سینکڑوں روپیہ پیدا کر لو۔ اسی طرح جب جلسہ کے بعد روپوں کا مال کوڑیوں میں فروخت ہونے لگے تو تم اس کی خریداری میں سبقت کرو۔ کوئی انگریز ولایت کو جانے لگے تو اس کا فرنیچر ارزاں قیمت پر مول لے کر اچھے داموں پر بیچو۔ گھاس کا کوئی کھیت کانجی ہوس کے جانور۔ عدالتوں کی ردی۔ اور دیگر اشیا جب نیلام ہوں تو فوراً موقع پر پہنچو اور مال کو ہاتھ سے نہ جانے دو۔ اور خریدنے کے بعد کافی منافع لے کر فروخت کرو۔ اس اصول کے پابند رہ کر فصلی پیداوار کی خرید و فروخت کا خیال رکھو۔ اور اپنی بساط کے مطابق فصل کی چیزیں خرید کر کے مناسب موقع پر فروخت کرو فصل کی چیزیں عموماً پیداوار کے وقت نہایت ارزاں ملتی ہیں۔ اور چند روز کے بعد نہایت گراں ہو جاتی ہیں۔ اناج کے لئے بیشک بڑے سرمایہ کی ضرورت ہے لیکن گڑ۔ دھنیا۔ ہلدی۔ مرچ۔ لہسن۔ پیاز وغیرہ کی خرید و فروخت تھوڑے سرمایہ سے بھی ممکن ہے۔ اسی طرح روپے کی الٹ پھیر میں کافی منافع ہوتا ہے۔ اور چند سال میں راس المال غیر معمولی ترقی کر جاتا ہے۔ ان تمام صورتوں میں نہ تعلیم کی ضرورت ہے

نہ پورا وقت درکار ہے۔ آدمی دیگر مستقل مشاغل ملازمت۔ دوکانداری وغیرہ کے ساتھ بھی یہ کاروبار کر سکتا ہے۔ البتہ ان کاموں میں ایک مستعد۔ سرگرم ہروقت حاضر اور موقع شناس دماغ کے بغیر کام نہیں چل سکتا۔

کاروبار میں ناکامی کے اسباب

دیکھو بظاہر کیسی عجیب بات ہے کہ بازار میں چند دوکاندار ایک ہی قسم کا مال لیکر بیٹھتے ہیں۔ ایک ہی فضا ہے۔ ایک ہی قسم کی جدوجہد ہے۔ لیکن اُن میں سے ایک شخص چند سال میں لکھ پتی اور بہت بڑے کاروبار کا مالک بن جاتا ہے اور باقی دوکاندار بدستور سوئی اور پیچک میں الجھے رہتے ہیں۔ لیکن تم غور کرو اور حالات کی تہ تک پہنچنے کی کوشش کرو۔ تو یہ کوئی عجیب بات نہیں بلکہ کامیابی اور ترقی ایسی ہی یقینی ہے جیسے صبح کے بعد شام اور شام کے بعد صبح کا آنا۔

تم فرض کرو کہ ایک بازار میں یکے بعد دیگرے بساط خانے کی سات دوکانیں ایک ہی دن کھلتی ہیں۔ سرمایہ کی مقدار برابر ہے۔ اور سب میں ایک ہی قسم کا سامان ہے پانچ سال کے بعد ان میں سے ایک دو بند ہو جاتی ہیں۔ ایک دو کا سرمایہ کم ہو جاتا ہے ایک دو کی حالت بدستور رہتی ہے۔ ایک دو ترقی کرتی ہیں۔ ایک اس قدر ترقی کرتی ہے کہ ایک بڑی تجارتی کوٹھی میں تبدیل ہو جاتی ہے۔ اب میں تمہیں ان دوکانوں کا مختصر حال سناتا ہوں۔

(۱) یہ دوکاندار بدمزاج تھا۔ گاہکوں کے ساتھ اسے مطلق ہمدردی نہ تھی۔ عیب دار چیزوں کو دھوکا دیکر بیچتا تھا۔ موقع پاکر پیسہ کی چیز چار پیسے میں بیچ لیتا تھا۔ رفتہ رفتہ گاہکوں کو اس کی بدطینتی اور بددیانتی کا حال معلوم ہو گیا۔ اس کی دوکانداری

سرد پڑ گئی ۔ چند روز میں اکتا کر اس نے دوکان اٹھا ڈالی ۔

(۲) یہ دوکاندار خوش اخلاق تھا گاہک اس سے خوش تھے ۔ قرض خوب دیتا تھا ۔ فضول خرچ تھا ۔ عیاش تھا ۔ چند روز میں منافع کے ساتھ اصل بھی کھا گیا ۔ اور دوکان بند ہو گئی ۔

(۳) یہ دوکاندار دن کے دس بجے دوکان کھولتا تھا ۔ بعض اوقات ہفتوں دوکان بند رہتی تھی ۔ اگر پیسہ دو پیسہ کی چیز کا گاہک آیا تو اپنی آرام پسندی کی وجہ سے اسے واپس کر دیتا تھا ۔ آخر کار آمدنی سے خرچ زیادہ ہونے کی بنا پر چند روز میں دکان تباہ ہو گئی ۔

(۴) یہ دوکاندار پوری پابندی وقت کے ساتھ دوکان کھولتا ہے لیکن اسے یہ تمیز نہ تھی کہ مال کہاں سے ارزاں مل سکتا ہے ۔ مال کے ہر وقت موجود رہنے کی کیا تدبیر ہے ۔ کس قسم کا مال گاہکوں کو مرغوب ہوتا ہے ۔ ان خامیوں کی وجہ سے دوکان کو ترقی نہیں ہوئی ۔

(۵) یہ دوکاندار پابند وقت ہے محنتی ہے ۔ دیانتدار ہے لیکن اس کے مصارف ذاتی اتنے زیادہ ہیں کہ دوکان میں جو کچھ منافع ہوتا ہے وہ سب خرچ کر ڈالتا ہے جس کا نتیجہ یہ ہے کہ سرمایہ بڑھنے نہیں پاتا ۔ اور دوکان جس حالت میں پہلے تھی ، اسی حالت میں اب بھی ہے ۔

(۶) یہ دوکاندار تاجر کی تمام صفات رکھتا ہے ۔ کفایت شعار بھی ہے اس کی دوکان کا سرمایہ اب پہلے سے تگنا ہے ۔ اور دوکان پوری کامیابی کے ساتھ چل رہی ہے ۔

(۷) یہ دوکاندار تاجر کی تمام صفات سے متصف ہے ۔ اس نے خوش اخلاقی اور دیانتداری سے گاہک باندھ لئے ہیں ۔ جو دوسری دوکان کا رخ نہیں

کرتے۔ یہ گاہکوں کی فطرت سے واقف ہے۔ اور دوکان میں ایسی ساخت اور ایسی وضع کا مال رکھتا ہے، جو دوسری دوکانوں میں کم پایا جاتا ہے۔ اور خریدار کو بہت مرغوب ہوتا ہے۔ یہ صرف اسی کو تجارت نہیں سمجھتا کہ صبح کو دوکان کھول کر بیٹھ جائیں اور شام کو بند کر دیں۔ بلکہ یہ ہاتھ پاؤں کے ساتھ دل و دماغ کو بھی تجارت میں لگاتا ہے یہ ہر لحظہ مفید مواقع کی تاک میں رہتا ہے۔ اس نے جہاں سنا کہ دیوالیہ تاجر کا سامان نیلام ہو گا کہ موقع پر پہنچ گیا اور روپے کا مال چار آنے میں خرید کر خاطر خواہ فائدہ اٹھایا۔ اس کو مال تجارت کی قیمتوں کے گھٹنے بڑھنے کا حال بہت کچھ معلوم رہتا ہے اور اس لئے یہ مناسب اوقات پر مال خرید کر دوسرے دوکانداروں سے زیادہ منفعت حاصل کرتا ہے۔ یہ اپنی تجارت میں سوئی دھاگہ ہی کا پابند نہیں یہ جس کام میں فائدہ یقینی سمجھتا ہے اور اس کے لئے سرمایہ موجود پاتا ہے۔ اسے کر گزرتا ہے۔ اس جدوجہد کا نتیجہ یہ ہے کہ اس کی دوکان نے تین چار سال کے عرصہ میں ایک تجارتی کوٹھی کی صورت اختیار کر لی ہے۔ اس نے بازار میں اتنا اعتبار قائم کر لیا ہے کہ ہزارہا روپے کا سامان اسے ایجنسی کے طور پر مل جاتا ہے۔ اس کے ہاں صدہا چیزوں کا اتنا اسٹاک رہتا ہے کہ چھوٹے چھوٹے تاجر اس کے ہاں تھوک خریداری کے لئے آتے ہیں۔ اس کی آمدنی بہت وسیع ہے۔ لیکن اس کے باوجود کوئی ثابت نہیں کر سکتا کہ اس نے ایک پیسہ بے ضرورت خرچ کیا ہو۔

تم کو میں نے ان سات دوکانداروں کا حال سنایا۔ اگرچہ حال مختصر ہے لیکن تم اس سے مطلب کی بات اخذ کر سکتے ہو۔ اب تم اندازہ کرو کہ اگر تمہیں اپنی دوکانداری میں خاطر خواہ کامیابی نہیں ہوتی تو اس کا کیا سبب ہے۔ یقیناً انہی عیوب میں سے جو اوپر مذکور ہوئے کوئی عیب تمہاری دوکانداری میں ہو گا۔ اور وہی تمہاری ترقی میں سد راہ بن گیا ہو گا۔ پس تم اس عیب کو دور کرو اور پھر دیکھو کہ کس قدر جلد وہ منزل

تمہارے سامنے آجاتی ہے جس کے لئے تم مضطرب ہو۔ صدہا اشخاص ایسے ہیں جو تجارت کو زرخیز سمجھ کر اختیار کرتے ہیں۔ لیکن تجارت کے لئے جن اوصاف کی ضرورت ہے وہ ان میں موجود نہیں ہوتے۔ اور اس لئے وہ اس چشمۂ فیض کے کنارے پر پہنچکر سیرابی کی جگہ تشنہ لب ہو کر واپس آجاتے ہیں۔

مشکلات و مصائب کا مقابلہ

سید اظہر علی نے جب انٹرنس پاس کیا تو ڈسٹرکٹ بورڈ میں پچیس روپیہ ماہوار کی نوکری ملتی تھی۔ لیکن ان کے دل میں تجارت کا ایسا ولولہ تھا کہ والدین کے اصرار کے باوجود ملازمت پر آمادہ نہیں ہوئے۔ ان کے والد سید مظہر علی بڑے باقاعدہ اور ہوشمند شخص تھے۔ بیٹے کی خودرائی سے متاثر ہو کر انہوں نے یہ انتظام کیا کہ پہلے تو میاں اظہر علی کی شادی کی پھر انہیں ایک ہزار روپے کی رقم دیکر کہا کہ اب تمہیں اختیار ہے خواہ ملازمت کرو خواہ تجارت کرو۔ ہم سے کچھ مطلب نہیں۔ خوب یاد رکھو کہ اب ہم تمہاری کوئی امداد نہ کرسکیں گے۔ اگر تم فاقہ سے ہو گے تو ہم تمہاری بات نہ پوچھینگے اور تمہارے پاس کپڑا نہ ہوگا تو کبھی تمہاری خبرگیری نہ کرینگے۔ اظہر علی نے باپ کی باتوں کو بخوشی منظور کیا۔ ہزار روپے کی رقم لے کر وہ دہلی گئے اور بساط خانہ کا سامان خرید کر اپنے وطن کو واپس آگئے۔ باپ کی باقاعدگی کا کچھ نہ کچھ اثر ان میں تھا چنانچہ وہ پوری احتیاط و اہتمام کے ساتھ دوکانداری کے فرائض انجام دیتے تھے۔ اتفاق سے دوکان کا موقع اچھا تھا۔ چند روز میں چل نکلی۔ اور اظہر علی کو ان زحمتوں اور ناکامیوں کا بہت کم سامنا کرنا پڑا جو ابتدائے کار میں پیش آتی ہیں۔

کچھ تو اس وجہ سے کہ میاں اظہر علی کے دل میں کاروباری زندگی کا ولولہ موجزن

تھا۔ اور کچھ اس وجہ سے کہ وہ بالطبع اس کام سے مناسبت رکھتے تھے دوکان خاطر خواہ کامیابی کے ساتھ چلنے لگی۔ اور ایک شش ماہی کے بعد حساب کرنے سے اندازہ ہوا کہ پانچ سو روپے کی آمدنی ہوئی۔ ہزار روپیہ کا راس المال لے کر سو روپے ماہوار کمانا کوئی معمولی بات نہیں۔ اس لئے میاں اظہر علی نہایت خوش تھے۔ اور ان کو یقین تھا کہ یہ تجارتی زندگی ایک دن ان کو امید سے بڑھ کر کامیابی عطا کرے گی۔

انسان کیا سوچتا ہے اور کیا وقوع میں آتا ہے۔ اگر اتفاقی حادثے پیش نہ آتے تو شاید دنیا میں ہر طرف کامیابی ہی کامیابی نظر آتی۔ بیچارہ اظہر علی عواقب سے بیخبر روزانہ اپنی دوکان پر جاتا تھا۔ کہ یکایک وہ بخار میں مبتلا ہو گیا۔ اور ایسا مبتلا ہوا کہ دس ماہ تک صاحب فراش رہا۔ اس کے والد سید مظہر علی صاحب نے کمال کیا یعنی جو کچھ کہا تھا وہ کر دکھایا۔ آپ جانتے ہیں کہ دس ماہ کی علالت میں کیا ہوا۔ اظہر علی کے آٹھ سو روپے خرچ ہو گئے۔ دوکان برابر بند پڑی رہی۔ ایک سو روپیہ کرایہ کا چڑھ گیا۔ بارش میں چھت ٹپکی اور دوکان کا رہا سہا مال برباد ہو گیا۔ اظہر علی جب تندرست ہو کر دوکان پر بیٹھنے کے قابل ہوا تو اس کے تفکرات کی کچھ انتہا نہ تھی۔ کئی بار اس کے دل میں آیا کہ دوکان کا مال اونے پونے نیلام کر کے قرض خواہوں کو بیباق کر دے اور خود کوئی ملازمت تلاش کرے لیکن عزم و استقلال اور ثابت قدمی کی جو قوتیں اس کے اندر موجود تھیں انھوں نے اسے سنبھالا اور اس نے بڑی پامردی کے ساتھ اپنی تباہ شدہ حالت کی اصلاح شروع کر دی۔ اسباب تجارت کی کمی اور خاص کر میل نہ ہونے کی وجہ سے وہ بسا اوقات دوکان پر خالی بیٹھا رہتا تھا پس اس نے پانچ پانچ روپے ماہانہ پر تین لڑکوں کو دو گھنٹہ کے لئے پڑھانا اختیار کیا جس سے اسے پندرہ روپے ماہوار کی آمدنی ہونے لگی۔ یہ آمدنی اس کے ذاتی اخراجات کے لئے جن کو اس نے اور اس کی بیوی نے بہت کم کر دیا تھا بالکل کافی تھی۔ دوکان میں جو مال

فروخت ہوتا تھا۔ وہ اس کی رقم دوکان ہی میں لگا دیتا تھا۔ اس طرح چھ سات ماہ کی کوشش میں ضرورت کے لائق میل جمع ہو گیا۔ اگرچہ اظہر علی کو پورا منافع نہیں ملتا تھا کیونکہ اکثر چیزیں سرمایہ کی کمی کی وجہ سے اس نے مقامی تاجروں سے خرید کی تھیں تاہم میل جمع ہو جانے سے اس کی دوکان چل نکلی اور مستقل گاہک پیدا ہو گئے۔ دیانت اور خوش معاملگی کی بنا پر رفتہ رفتہ بازار میں اس کی ساکھ قائم ہو گئی۔ اور بڑے تاجر اسے مال ادھار دینے لگے۔ ایک سال کا زمانہ رجانے میں گذرا کہ دوکان پھر اصلی حالت پر آ گئی۔ پانچ سو کی رقم نقد صورت میں آتے ہی اظہر علی نے دلی کا سفر کیا اور تھوک مال خرید کیا۔ اب وہ ٹیوشن کا سلسلہ جاری نہیں رکھ سکتا تھا کیونکہ ناسب تھیت خوش اخلاقی اور خوش معاملگی کی بنا پر اس کی دوکان خوب چلنے لگی تھی اور تمام دن اسے گاہکوں کی خرید فروخت کی وجہ سے چار گھڑی دوکان میں رقص کرتے گذر جاتا تھا تیسرے سال کے اختتام پر اظہر علی کی دوکان میں دو ہزار سے زیادہ کا مال موجود تھا۔ پانچ سال کے بعد وہ شہر کے متوسط تاجروں میں شمار ہوتا تھا۔ پندرہ سال کے بعد وہ اپنے وطن کا سب سے بڑا تاجر تھا۔ اور اس کی تجارتی کوٹھی کے پھاٹک پر "حاجی اظہر اینڈ سنز" کا طلائی بورڈ آیندو روند کو اپنی طرف متوجہ کرتا تھا۔

دیکھو اگر اظہر علی ابتدائی ٹھوکروں سے گر پڑتا اور پھر سنبھلنے اور اٹھنے کی ہمت نہ رکھتا تو آج وہ اپنے وطن میں ملک الشعرا نہ ہوتا بلکہ ڈسٹرکٹ بورڈ یا میونسپلٹی کا ایک ادنیٰ کلرک ہوتا۔ تجارت کو ایک وسیع راہ سے تعبیر کرو جس میں اندھے کوئیں بھی پڑتے ہیں۔ پہاڑ بھی۔ دریا بھی اور خار زار بھی۔ جو شخص پامردی کے ساتھ ان سب کو عبور کر لیتا ہے وہ منزل مقصود پر پہنچ جاتا ہے۔ اور جو شخص ان مشکلات سے عہدہ برآ ہونے کی ہمت اور قابلیت نہیں رکھتا۔ اسے ناکامی و نامرادی کے غم سہنے پڑتے ہیں جس طرح بیماریوں میں انسان کی حالت ایسی نازک ہو جاتی ہے کہ اسے موت

کا دروازہ کھلا ہوا نظر آنے لگتا ہے۔ اور اس طرح آفات و حوادث سے کاروبار بسا اوقات ایسے خطروں میں پڑ جاتا ہے کہ اگر انسان میں ہمت و حوصلہ نہ ہو تو وہ بالکل فنا ہو کر رہ جائے۔ کاروباری دوستوں کو چاہیئے کہ وہ حاجی اینڈ سنز کی زندگی سے سبق حاصل کر کے اپنی کوششوں کو بارآور بنائیں۔

بیکاروں کو کیا کرنا چاہیئے

جن لوگوں کا وقت قیمتی نہیں ہے۔ اور انہوں نے بدقسمتی سے اپنے آپ کو کارآمد نہیں بنایا ہے۔ ان کو چاہیئے کہ اپنے کام اپنے ہاتھ سے انجام دیں اور اپنے وقت کا کوئی حصہ بیکار نہ جانے دیں۔ خانگی ضروریات کی صدہا ایسی چیزیں ہیں۔ جن کے لئے رقم خرچ کی جاتی ہے۔ لیکن ایک شخص جس کی آمدنی محدود ہے ان چیزوں کو اپنے ہاتھ سے بنا کر یا سنبھال کر کافی رقم بچا سکتا ہے۔ اس مقصد سے تمہیں چاہیئے۔ کہ بہت سے کاموں کی واقفیت پیدا کرو مثلاً چارپائی ضروریات زندگی میں شامل ہے اگر تمہارا وقت کارآمد نہیں اور تم چارپائی پر پڑے پڑے اپنی عمر کی میعاد پوری کرتے ہو تو تمہیں چاہیئے کہ چارپائی اپنے ہاتھ سے طیار کرو۔ تم کو بڑھئی کے کام سے بھی کچھ واقفیت ہونی چاہیئے۔ اور ضروری اوزار بھی اپنے گھر میں رکھو تاکہ چھوٹے چھوٹے کام انجام دے سکو۔ بازار سے بنے ہوئے پائے اور پٹیاں لا کر اپنے ہاتھ سے چارپائی طیار کرو۔ بازار سے مونج یا سبب خرید کر خود بان بٹو اور خود چارپائی بنو۔ اس طرح کئی روز کے فالتو وقت میں تم ایک چارپائی طیار کر لو گے۔ جس کے یہ معنی ہیں کہ تم نے سات آٹھ آنے روز کا کام کیا اپنی عورتوں سے کہو کہ وہ بھی بیکار وقت ضائع نہ کریں۔ چرخا کاتیں۔ اور سوت سے

نواڑ بناہیں۔ نواڑ کا بننا دشوار نہیں نہ اس کے لئے کسی مشینری کی ضرورت ہے۔ پہلے تم کسی ایسی جگہ جاکر جہاں نواڑ تیار کی جاتی ہو کام سیکھو۔ اور پھر عورتوں کو سکھا دو۔

جب تمہارے لئے کوئی کام نہ ہو اور وقت موجود تو اپنے گھر کو قیمتی بناؤ۔ فرض کرو کہ تمہارا مکان پانچ سو روپے کی قیمت رکھتا ہے لیکن اگر اسمیں ایک لانما نہ بجائے تو قیمت میں کئی سو کا اضافہ ہو جائیگا اگر تم ذرا بھی عقل رکھتے ہو اور تمہارے ہاتھوں میں طاقت ہے تو دیواروں کا اٹھانا دشوار نہیں معمولی احتیاط سے ناتجربہ کار اشخاص بھی اس کام کو انجام دے سکتے ہیں جب تمہارے پاس کچھ روپیہ پس انداز ہو تو اس سے ضروری سامان خرید لو۔ اور اپنے ہاتھ سے اپنا گھر بناؤ۔ اگر تم دو دو تین تین گھنٹے روزانہ کام کروگے تو سال چھ ماہ کے بعد تمہارا گھر پہلے سے کہیں زیادہ خوشنما اور قیمتی ہو جائیگا۔

مکان کی طرح محنت سے تم اپنے گھر کی ہر شئے کو قیمتی بنا سکتے ہو۔ معمولی ململ کو اگر تمہاری عورتیں کاڑھ سکتی ہیں تو وہ قیمتی چکن بن سکتی ہے۔ ادنیٰ درجہ کے کپڑے محنت و مشقت کے ساتھ سیئے جائیں تو کافی قیمتی بن سکتے ہیں۔

اگر تم کسی ایسے شہر کے رہنے والے ہو جہاں مکانات وسیع ہوتے ہیں اور زمین چنداں قیمتی نہیں ہوتی۔ تو تم اپنے گھر میں چند درخت لگا سکتے ہو۔ اگر وہ پھل والے درخت ہیں تو چند روز میں ان کے پھلوں سے اور اگر وہ سایہ دار درخت ہیں تو ان کی کارآمد لکڑی سے تمہیں فائدہ ہو سکتا ہے۔ اگر مکان میں گنجائش ہو اور تمہارے پاس وقت بھی کافی ہو تو جانور بھی پالو۔ ایک اچھی دودھار بھینس پالنے میں تمہیں کوئی نقصان نہیں۔ بشرطیکہ تم اس کی خدمت کے لئے وقت اور قوت رکھتے ہو۔ تم اس کے دودھ۔ گھی مٹھے سے کافی غذائیت اور کنڈوں سے کافی ایندھن حاصل کر سکتے ہو۔

یہ تمام کام ہر وہ شخص انجام دے سکتا ہے۔ جو کہیں ملازم ہو اور قلت تنخواہ

کی وجہ سے آمدنی بڑھانا چاہتا ہو۔ لیکن یہ مشاغل بے ہنروں کے لئے ہیں۔ جو لوگ ہنرمند یا تعلیم یافتہ ہیں اُن کو ایسی محنت شاقہ جس کا معاوضہ کم ہے برداشت کرنے کی ضرورت نہیں۔ انسان جس کام کی صلاحیت رکھتا ہے۔ اس سے کم درجہ کا کام کرنا بھی تضیع وقت ہے۔ ہنرمند لوگوں کو چاہئے کہ وہ دیگر قیمتی وسائل سے اپنی آمدنی کو وسعت دیں۔

موسم گرما میں لوگ کئی آنے روز کی برف پی جاتے ہیں۔ اگر تھوڑی سی محنت گوارا کی جائے اور مٹی کے کورے برتنوں میں احتیاط کے ساتھ ٹھنڈا پانی محفوظ رکھا جائے تو مہینے میں کئی روپے بچ سکتے ہیں۔ اور ان مضرتوں سے بچاؤ ہوسکتا ہے۔ جو برف پینے سے پیدا ہوتی ہیں +

بیکاری میں کن باتوں پر غور کرنا چاہئے

اپنے مقاصد میں صرف اُن لوگوں کو کامیابی ہوسکتی ہے جو ہر وقت اس فکر میں لگے رہتے ہیں کہ اُن کا " فردا " اُن کے امروز سے بہتر ہو۔ پس اگر تم بھی ایسے ہی دوربین اور عاقبت اندیش بن جاؤ تو یقیناً تم اپنی اصلاح کر سکتے ہو۔ جب کوئی شخص چاہے کہ میں اپنی آمدنی بڑھاؤں تو اس کا پہلا فرض یہ ہے کہ اپنے دماغ کو تمام تر غور و فکر کی نذر کر دے۔ سب سے پہلے اُسے یہ سوچنا چاہئے کہ میرے اندر کیا کیا صلاحیتیں موجود ہیں۔ اور میں اُن سے کیونکر فائدہ اٹھا سکتا ہوں۔ مثلاً ایک شخص نہایت تنومند ہے۔ اس کے اعصاب ایسے پائدار ہیں کہ وہ سخت سے سخت محنت کا کام کر سکتا ہے۔ وہ جس ملازمت یا جس خدمت پر مامور ہے اس سے کہیں زیادہ طاقت اپنے بدن میں رکھتا ہے۔ پس اُسے سمجھ لینا چاہئے کہ وہ اپنی

لیاقت کے ذریعہ سے اپنی آمدنی بڑھا سکتا ہے۔ اور کوئی ایسا کام اختیار کر سکتا ہے
جو محنت طلب ہو۔ اگر اسے کوئی مناسب کام معلوم نہیں ہے۔ تو اپنے گھر کے کاموں
میں حصہ لینا چاہیے۔ اور محنت کے جن کاموں کے متعلق وہ روپیہ خرچ کرکے دوسروں
کی امداد حاصل کرتا ہے۔ ان کاموں کو اپنے ہاتھ سے انجام دینا چاہیے۔ ورنہ
سب سے بہتر صورت یہ ہے کہ وہ کوئی آسان کام اور کم وقت میں آجانیوالا
کام سیکھ لے مثلاً چمڑے کے بکس اور قلمدان خالی اوقات میں بنائے۔ اگر اس کام میں
دو تین گھنٹے روزانہ صرف کئے جائیں تو آمدنی میں بلاشبہ پندرہ سولہ روپے ماہوار کا
اضافہ ہو سکتا ہے۔

ایک لکھے پڑھے آدمی کو غور کرنا چاہیے کہ اس کی طبیعت کس طرف مائل ہے وہ
فی الجملہ کس بات کی مناسبت رکھتا ہے مثلاً بعض لوگ ہیں کہ ان کا خط اچھا ہے
انگلیوں کی گردش اور کشش خوشنویسی کا رجحان رکھتی ہے اگر وہ تھوڑی مزید محنت
گوارا کریں تو اچھے خوشنویس اور کاپی نویس بن سکتے ہیں۔ پس ان لوگوں کو چاہیے کہ
خوشنویسی اور کاپی نویسی کے ذریعہ سے اپنی آمدنی میں اضافہ کریں بعض لوگ ایسے
ہیں جن کو حساب سے کافی مناسبت ہوتی ہے۔ انہیں لازم ہے کہ اس مناسبت
سے فائدہ اٹھائیں۔ اپنی لیاقت بڑھائیں۔ دوکانداروں کا حساب کتاب اجرت پر
لکھا کریں۔ یا بچوں کو حساب سکھانے میں مدد دیکر ٹیوشن کے طور پر کچھ کمائیں بعض
لوگ طبعی طور پر سینے پرونے کا میلان رکھتے ہیں۔ کپڑوں کی قطع برید میں ان کا دل
لگتا ہے۔ اگر یہ لوگ درزی کا کام سیکھیں تو بہت جلد کامیاب ہو سکتے ہیں۔ اور اپنے
خالی وقت میں سلائی کے ذریعہ سے کافی آمدنی بڑھا سکتے ہیں بعض اشخاص ٹوپیاں
بنانے میں دلچسپی لیتے ہیں۔ ان کے لئے یہی کام باعث کامیابی ہو سکتا ہے بعض لوگ
جلد بندی کا کام آسانی سے سیکھ سکتے ہیں۔ اور اپنے بچے ہوئے وقت میں جلد بندی کرکے

آمدنی کو ترقی دے سکتے ہیں۔

الغرض ہر شخص ایک نہ ایک مناسبت رکھتا ہے۔ اور کسی نہ کسی قاعدے سے اُسے لگاؤ ہوتا ہے۔ پس اس مناسبت کا سراغ معلوم کر کے ترقی کرنی چاہیے۔ اور آمدنی کو بڑھانا چاہیے۔

آمدنی کے وسائل سوچتے وقت صرف اپنی ذات پر غور نہ کرو۔ بلکہ گردوپیش پر بھی نظر ڈالو اور دیکھو کہ مقامی خصوصیات تمہارے لئے کیا منفعت رکھتی ہیں۔ مقامی حالات کی بنا پر دیسی مصنوعات اور قدرتی پیداوار بعض اوقات انسان کو لکھ پتی بنا دیتی ہیں۔ تم لکھ پتی نہ ہو۔ لیکن اپنی آمدنی میں تھوڑے سے اضافہ کی ضرور کوشش کرو۔ مثلاً تم ناگپور میں رہتے ہو۔ ناگپور کا سنگترہ سارے ملک میں مشہور ہے۔ تم بھی ان سنگتروں سے فائدہ اٹھاؤ۔ ان کی برآمد کا انتظام کرو۔ باغ کا ٹھیکہ لو۔ اور وہ تدابیر عمل میں لاؤ جو ہر طرح تمہارے لئے سودمند ہوں۔ تم سہارنپور کے باشندے ہو۔ سہارنپور کا گنّا کافی شہرت رکھتا ہے۔ تم دوسرے شہروں کو گنّا بھیجنے کا انتظام کرو۔ اور فائدہ اٹھاؤ۔ اسی طرح مقامی مصنوعات پر غور کرو۔ شاید ہی کوئی شہر اور کوئی قصبہ ایسا ہو جس میں ایک نہ ایک مفید اور مقبول چیز طیار نہ ہوتی ہو۔ کسی جگہ دریاں اور قالین کسی جگہ مشروع اور گلبدن کسی جگہ زرکار کپڑے۔ کسی جگہ لکڑی کا کام کسی جگہ لوہے پیتل کا کام کسی جگہ ہاتھی دانت وغیرہ کا کام تیار ہوتا ہے اور اس مال کی برآمد میں کافی منفعت ہو سکتی ہے۔ اگر تم رات دن اسی فکر میں لگے رہو کہ کس پیداوار اور کس قسم کی مصنوعات سے روپیہ کمایا جا سکتا ہے تو اپنی آمدنی کو وسعت دینا اور چار پیسے زائد کما لینا کچھ دشوار نہیں ہے۔ لیکن جو لوگ حسرتناک آہیں بھرنے اور تقدیر کی شکایت کرنے کے سوا کچھ نہیں جانتے۔ اور اپنے دماغ اور دست و پا کو کسی طرح کی زحمت نہیں دینا چاہتے۔ ان کے لئے آسمان کی زرپاشیاں اور

زمین کی زرخیزیاں بالکل بیسود اور بیکار رہیں۔

آنکھ کھولو تو نظر آئے کہ دنیا کیا ہے

آمدنی کیونکر بڑھائیں

ضبط نفس اور اخلاقی جرات یہ دونوں ایسے ضروری اوصاف ہیں کہ ان کے بغیر آمدنی بڑھانے کی خواہش پوری نہیں ہو سکتی۔ تارک الدنیا حضرات کے سوا دنیا میں کون ایسا ہے۔ جو آمدنی بڑھانے کا آرزومند نہیں جن لوگوں کو خدا نے ان کی ضروریات سے کئی حصے زیادہ آمدنی عطا کی ہے اور جن کی دولت اچھی طرح خرچ کرنے کے باوجود بھی کم نہیں ہوتی۔ اُن کے دل میں بھی توسیع آمدنی کی خواہش موجود ہے۔ اور وہ اس خواہش کے مطابق اُن تدابیر پر عمل کر رہے ہیں جو توسیع آمدنی کے لئے ضروری ہیں۔ لیکن غریب لوگ اگر اپنی آمدنی بڑھانی چاہتے ہیں تو وہ ضبط نفس اور اخلاقی جرات کی مشق پیدا کریں۔ کیونکہ اس کے بغیر وہ اپنے مقصد میں کامیاب نہیں ہو سکتے۔ بادشاہوں کو دیکھو کہ وہ رات دن اس فکر میں لگے ہوئے ہیں کہ خزانہ کو معمور رکھیں۔ اور محاصل کو ترقی دیں۔ ایک بادشاہ جس کی سلطنت میں کبھی آفتاب غروب نہیں ہوتا۔ ایک مفلس مسافر سے چونگی میں ایک پیسہ تک وصول کرتے ہوئے ذرا نہیں شرماتے۔ امراء ہر لحظہ اس خیال میں محو ہیں کہ اپنی جاگیروں اور جائدادوں کی آمدنی کو بڑھائیں اور اُن کا دماغ ہر وقت ان تجاویز میں سرگرم رہتا ہے کہ زمین کا لگان کیونکر بڑھایا جائے۔ وہ ان کسانوں کا مکان اور اثاث البیت قرق کرانے میں مطلق تامل نہیں کرتے۔ جن کے پاس پہننے کو دو کپڑے اور کھانے کو دو وقت کا آذوقہ بھی نہیں ہوتا۔ ایسی روشن مثالوں

کو پیش نظر رکھکر اس بے وقوف مفلس کی حالت کیسی واجب الرحم ہے۔ جو اپنی آمدنی کو جائز وسائل سے بڑھانے میں پس وپیش کرتا ہے۔ اور جو محض دنیا کی مذموم شرم وحیا کی بنا پر ایسی صورتیں اختیار نہیں کرتا۔ جن سے اس کے افلاس کی مشکلات میں کافی کمی ہوسکتی ہے۔

ہر شخص جانتا ہے کہ تم خدا کے فضل سے ایک شریف آدمی ہو اور ہر شخص کو یہ بھی معلوم ہے کہ تمہاری آمدنی صرف تیس روپے ماہوار ہے۔ اس محدود رقم پر تمہیں صرف خود ہی زندہ رہنا نہیں ہے۔ بلکہ ایک بیوی اور چار بچوں کی پرورش بھی تمہارے ذمہ ہے۔ ایسی حالت میں اگر تم اپنی آمدنی بڑھانے کے لئے شام کے وقت مٹی کا تیل اور جلانے کی لکڑی فروخت کرو تو پست خیال نامعقول اشخاص کے سوا کون ہے جو تمہیں ذلت کی نظر سے دیکھے گا۔ اور فرض کرو کہ کچھ لوگ تم پر طعنہ زن بھی ہوں تو اُن کی طعنہ زنی سے متاثر ہو کر تم اپنے نفع نقصان کا خیال کیونکر چھوڑ سکتے ہو۔ خوب یاد رکھو کہ تمہارا افلاس اس سے کہیں زیادہ باعثِ ذلت ثابت ہوگا کہ تم مجبوری کی حالت میں توسیع آمدنی کے ادنیٰ طریقے استعمال کرو۔

اس موقعہ پر تم کو پہلے پہل اخلاقی جرأت کی ضرورت ہوگی۔ اور ایک دفعہ ہمت کرکے اُن ذلتوں کا سامنا کرنا پڑیگا۔ جو درحقیقت ذلت نہیں ہیں۔ اس کے بعد رفتہ رفتہ جب خود تمہارا نفس اور اس کے ساتھ ہی دوسروں کی نگاہیں اس حالت کی خوگر ہو جائیں گی۔ تو کوئی ذلت محسوس نہیں ہوگی۔ علاوہ بریں یہ کوئی ضروری بات نہیں کہ تم ہمیشہ ایک ہی حالت میں رہو۔ اگر تم میں ترقی کی صلاحیت ہے تو بہت تھوڑے دنوں میں اُن ادنیٰ حالتوں سے آگے بڑھ سکتے ہو جن کو لوگ غلطی اور تنگ نظری کی بنا پر ذلتوں سے تعبیر کرسکتے ہیں۔ اس صورت میں تمہیں صبطِ نفس کی ضرورت واقع ہوگی یعنی آمدنی بڑھاؤ اور برائے چندے اس سے فائدہ

نہ اٹھاؤ۔ اور تکالیف کی زندگی بدستور باقی رکھ کر کچھ رقم پس انداز کرلو۔

خدا جانے ہماری قوم میں ایسے کتنے افراد ہیں جو اصلاحِ حالت کے شائق ہیں اور آمدنی بڑھانے کی زبردست خواہش رکھتے ہیں۔ لیکن ضبطِ نفس اور اخلاقی جرأت نہ ہونے کی وجہ سے ان تدابیر پر عمل نہیں کرسکتے جو چند روز میں انسان کی کایا پلیٹ دیتی ہیں۔ نہ معلوم کتنے اشخاص ہونگے جن کی زندگی قلت آمدنی کی وجہ سے عذاب میں ہے۔ دس دس بیس بیس سال سے مصیبت اٹھا رہے ہیں۔ اپنے آپ کو اور بال بچوں کو دکھ دے رہے ہیں لیکن ان خدا کے بندوں سے یہ نہیں ہوتا کہ تھوڑی محنت گوارا کرکے اپنی آمدنی کو بڑھائیں۔ اور اگر آرام کی نہیں تو کم از کم اطمینان کی زندگی بسر کریں۔

اس زمانہ میں سادہ سے سادہ محنت کا معاوضہ اتنا ہوتا ہے کہ آدمی دو گھنٹے میں تین چار آنے کما سکتا ہے۔ اور کسی قدر خواندہ اشخاص تو ادنیٰ توجہ میں کوئی ایسا کام اختیار کرسکتے ہیں جو سادہ محنت کی نسبت کہیں زیادہ زرخیز ثابت ہوسکتا ہے۔ مثلاً وہ خالی اوقات میں کسی ایسے کاروبار کی سلسلہ جنبانی کرسکتے ہیں جس میں زیادہ رقم صرف نہ ہو اور آسانی کے ساتھ مال کی نکاسی ہوکر تھوڑا سا منافع ہوجایا کرے۔ اس مقصد سے بعض اشخاص دوسروں کے کاروبار میں بھی شریک ہوجاتے ہیں اور اپنا روپیہ دے کر حصہ رسدی منافع سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔ لیکن جب تک کامل اعتماد نہ ہو اس وقت تک غریب اشخاص کو اس قدر حوصلہ مندی کے لئے تیار نہیں ہونا چاہئے۔ اگر کسی شخص کی مالی حالت اس قابل نہ ہو کہ وہ تجارتی کاموں میں حصہ لے سکے تو اسے محنت مشقت کے کام اختیار کرنا چاہئے۔ اور اس طرح اپنی آمدنی بڑھانی چاہئے۔ اور محنت مشقت کے ساتھ چند روز کام کرکے جو رقم حاصل ہو اسے کسی چھوٹے سے کام میں لگا دینا چاہئے۔ میں نے ہزاروں بار تجربہ کیا ہے

تم ایک بار تجربہ کر کے دیکھو۔ اگر تم دس روپے اس مقصد کے لئے علیحدہ کر دو اور کام کے انتخاب میں بے احتیاطی اور بے وقوفی نہ ہو تو منافع شامل اصل ہوتے رہنے سے ایک دو سال میں یہ محدود رقم سو روپے سے بھی زیادہ ہو سکتی ہے۔ اور پھر چند روز میں وہ کسی معقول کاروبار کا راس المال بن سکتی ہے۔

عملی کفایت شعاری

تعلیم یافتہ ہوشیار اور تجربہ کار ماں نے گلہ مند بیٹی کو سمجھایا کہ اگر تیرا شوہر سو روپے ماہوار کا نوکر ہے اور تجھے مصارف روزمرہ کے لئے ساٹھ روپے دیتا ہے تو اب جھگڑا نہ کر۔ ساٹھ روپے چار آدمیوں کے کھانے کپڑے اور آئے گئے کے لئے کم نہیں لیکن تجھے اس لئے کم معلوم ہوتے ہیں کہ سب کے سب اُٹھ جاتے ہیں اور وقت بے وقت کیلئے تیرے پاس کچھ نہیں بچتا۔ تو میاں سے لڑتی ہے کہ ساٹھ روپے میں پورا نہیں پڑتا۔ اس رقم میں کچھ بڑھاؤ۔ تو ابھی نادان اور ناتجربہ کار ہے۔ آمیں تجھے سمجھاؤں کہ خرچ کو گھٹانا اور آمدنی کو بڑھانا ایک ہی بات ہے۔ خرچ گھٹانے کے یہ معنی نہیں کہ کسی شخص کو بے لطفی پیدا ہو۔ اور ہر شخص پکار اُٹھے کہ بہو نے آتے ہی گھر کا رنگ بدل دیا۔ پہلے اس گھر کا کیا حال تھا۔ اور اب کیا ہے۔ خرچ گھٹاؤ تو ساتھ ہی محنت بڑھاؤ۔ محنت اس کمی کو اس طرح پورا کرے گی۔ کہ نہ کسی کو شکایت ہوگی اور نہ مصارف میں تخفیف محسوس کی جائے گی۔ اب میں تجھے مثال دیکر عملی طور پر سمجھاتی ہوں۔ کہ کیا کرنا چاہیئے۔ اگر تو گوشت پکاتی ہے تو ایک ہانڈی میں دس بارہ آنے لگ جاتے ہیں۔ بس گوشت نہ پکا۔ آلو پکا۔ لیکن آلو آبال کر لوگوں کے سامنے رکھدیگی تو سب کو گوشت کی کمی محسوس ہوگی۔ کمی محسوس ہوئی تو کچھ نہ ہوا۔ اگر

تو آلو ابال کر اور پیس کر اُن کے کباب بنائے گی تو گوشت کی برابر خوش ذائقہ ہو جائیں گے۔ اگر اسی طرح چنے کی دال اُبال دی تو مزہ نہ آئے گا۔ اُسے اُبال کر پیس لے اور پھر گرم مصالحہ ملا کر بگھار دے۔ اب وہ گوشت کی ہم پلہ ہو جائے گی۔ اگر ترکاریوں کو تو نے نمک مرچ ڈال کر جوش دے لیا۔ تو ذائقہ پیدا نہ ہو گا۔ ہر ترکاری حسب طرح بہتر سے بہتر پکائی جا سکتی ہے۔ اس طرح پکانے سے اتنی لذیذ ہو سکتی ہے کہ گوشت اس کے سامنے کوئی چیز نہیں۔ بعض کم قیمت غذائیں بعض اوقات ایسا مزہ دیتی ہیں کہ قیمتی کھانے ہیچ ہیں۔ بارش میں بیسنی روٹی اور بھنے ہوئے چنے کھا کر دیکھو ذائقہ کو کیسا خوش وقت کرتے ہیں۔ بیسن کی روٹی جس میں آٹا گوندھتے وقت نمک مرچ پیاز پودینہ وغیرہ ڈالا جائے اور آٹے کو دہی میں گوندھا جائے بہت مزہ کی ہوتی ہے لیکن اگر لوہے کے توے کی جگہ ٹھیکرے پر پکائی جائے تو اس کی لذت کی کچھ انتہا نہیں۔ یہ سب کام محنت چاہتے ہیں۔ اور ہاتھ پاؤں کو دُکھ دیئے بغیر زبان کو راضی کرنا دشوار ہے۔

خورونوش میں روپیہ بچانے کی دوسری صورت یہ ہے کہ خرچ روزمرہ کا صحیح اندازہ قائم کیا جائے۔ اور اتنا کھانا پکایا جائے۔ کہ نہ کم ہو نہ زیادہ۔ اگر کوئی سینے والا ایک معمولی کرتے میں چار گز کپڑا لگا دے اور کانٹ چھانٹ کر فاضل کپڑے کو برباد کر دے۔ تو ہر شخص اُسے بے وقوف کہے گا۔ لیکن اسی طرح وہ شخص بھی بیوقوف ہے جو ضرورت سے زیادہ کھانا پکا ڈالے۔ بس جہاں تک ممکن ہو کھانے کی مقدار کا خیال رکھ۔ کھانا اتنا کم بھی نہ پکایا جائے کہ گھر والے بھوکے رہ جائیں اور نہ اتنا زیادہ ہو کہ کھا پی کر ایک بڑی مقدار فضول بچ رہے۔ لوگ فخر کرتے ہیں کہ ہمارے ہاں دو تین آدمیوں کا کھانا فاضل پکتا ہے۔ تو اس احمقانہ فخر کو اپنے لئے پسند نہ کر تو ہمیشہ اس بات پر فخر کر کہ تیرے ہاں اناج کا ایک ذرہ بھی ضائع نہیں ہوتا۔

خوردونوش کے بعد کپڑے کا سوال آتا ہے جس طرح کم قیمت غذائیں محنت سے نہایت لذیذ اور قیمتی بن جاتی ہیں۔ اسی طرح کم قیمت کپڑا محنت سے بیش قیمت ہوجاتا ہے۔ لوگ قیمتی لباس اس لئے پہنتے ہیں کہ اُن کے بدن پر اچھا معلوم ہو اور اُن کی صورت دیکھنے والوں کو بھی اچھی نظر آئے۔ لیکن خوب یاد رکھو کہ جامہ زیبی کے لئے کپڑے کا قیمتی ہونا ضروری نہیں۔ کپڑے کی اچھی تراش اور عمدہ سلائی اُسے خوشنما بناتی ہے۔ اچھی تراش کے لئے سلیقہ و مہارت کی ضرورت ہے۔ اور عمدہ سلائی کے لئے کافی محنت درکار ہے سلیقہ و محنت کے ساتھ معمولی کپڑے کو کافی قیمتی بنایا جاسکتا ہے

ان اہتماموں کے ساتھ ایک اور تدبیر بھی ضروری ہے جو روپیہ بچانے کے لئے بے نظیر ہے۔ وہ یہ کہ ہر چیز کو بڑی حفاظت اور احتیاط سے برتنا چاہئیے۔ بے پروائی اور بے احتیاطی سے بڑے نقصانات ہوتے ہیں۔ کمزور چیزوں کی حفاظت اور بھی ضروری ہے۔ مثلاً چینی کے برتن۔ لمپ اور لالٹین کی چمنیاں وغیرہ اگر حفاظت سے نہ رکھی جائیں تو سال میں کافی رقم ان پر خرچ ہوجاتی ہے۔ اگر چینی کے برتن کھانے پینے کے بعد احتیاط سے دھلواکر رکھدیئے جائیں تو برسوں چلتے ہیں۔ لمپ کی روشنی پر نظر رکھی جائے اور صفائی کے وقت احتیاط برتی جائے تو ایک چمنی مدتوں کام دے سکتی ہے۔ یہی حالت پہننے کے کپڑوں کی ہے۔ اگر کپڑے احتیاط کے ساتھ پہنے جائیں۔ اُن کو بے پروائی سے جلد میلا نہ کیا جائے اور بے ضرورت اُنہیں پے درپے کندی اور استری کے صدمے نہ پہنچیں تو ان کی عمر معمول سے بڑھ جاتی ہے۔ اسی طرح گرم کپڑے احتیاط سے رکھے جائیں تو عرصۂ دراز تک کام دیتے ہیں۔

بیٹی نے ماں کی ان نصیحتوں کو بڑے غور سے سُنا اور دوسرے دن اُن پر عمل شروع کردیا۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ پہلے تو ساٹھ روپے ماہوار میں پورا نہیں پڑتا تھا۔ یا چالیس روپے میں خوش اسلوبی کے ساتھ پورا مہینہ بسر ہوگیا۔ ایک دو ماہ تک

کسی قدر زحمت ضرور محسوس ہوئی۔ لیکن پھر مصارف کا ایک خاکہ بن گیا۔ اور ہر کام آسانی کے ساتھ انجام پذیر ہونے لگا۔ جو لوگ آمدنی بڑھانے کا ارادہ رکھتے ہیں۔ انہیں چاہئے کہ ایک ماہ اپنے آمد و خرچ کی تفصیلات قلم بند کریں۔ اور پھر غور کریں کہ مصارف میں کیا جائز تھا اور کیا ناجائز۔ آئندہ مہینے مصارف کے ناجائز حصے کو حذف کر دیں۔

وقت بچانے کی عملی تدبیریں

اپنے آپ کو قیمتی بنانے کے لئے محنت کی ضرورت ہے۔ اور اپنی لیاقت سے فائدہ اٹھانے کے لئے وقت کی حاجت ہے۔ پس معلوم ہوا کہ جو لوگ قلت آمدنی کے مرض میں مبتلا ہیں۔ ان میں دو چیزوں کی کمی ہے۔ ایک محنت کی ایک وقت کی۔ پس یہ کمی جب تک دور نہ ہو گی اس وقت تک ان کا مرض بدستور رہیگا۔

جو لوگ اپنی موجودہ آمدنی میں اضافہ چاہتے ہیں۔ ان کو صرف دو باتوں کی ضرورت ہے۔ یعنی محنت زیادہ کریں۔ اور وقت کو برباد نہ ہونے دیں۔ اب وہ لوگ جن کی عمر زیادہ ہو چکی ہے اور انہوں نے اپنے آپ کو دنیا کے بکھیڑوں میں سر سے پاؤں تک الجھا رکھا ہے۔ اس قابل نہیں ہیں کہ گذشتہ غفلتوں کی تلافی کر سکیں ہاں یہ ہو سکتا ہے۔ کہ جس طرح ان کی زندگی بسر ہو رہی ہے۔ وہ حالت کسی قدر بہتر ہو جائے۔ اور ان کی مشکلات کم ہو سکیں۔ اور اس کی صورت بھی یہ ہے کہ وقت و محنت سے مدد مانگیں۔

میں فرض کرتا ہوں کہ تم ایک دفتر میں کام کرتے ہو۔ تمہیں چالیس روپے ماہوار تنخواہ ملتی ہے۔ تم دس بجے سے چار بجے تک دفتر میں کام کرتے ہو ہفتہ میں

ایک دن تمہیں چھٹی ملتی ہے۔ اور سال میں ایک ماہ تم رخصت کے مستحق ہوتے ہو۔ تقریباً پندرہ دن سال میں ایسے بھی ہوسکتے ہیں جن میں کسی ملکی یا مذہبی تعطیل کی بنا پر تمہیں دفتر نہ جانا پڑے۔ اب اپنے وقت کا حساب لگاؤ۔ تم کو آرام کا مناسب وقفہ مل جائے گا۔ تو کم ازکم دو گھنٹے اور کام کرسکتے ہو۔ سال بھر میں ۴۸ دن ہفتہ وار چھٹی کے۔ ۳۰ دن رعایتی چھٹی کے اور ۱۵ دن تعطیلوں کے ہوتے ہیں۔ جن کی میزان ۸۳ دن ہے۔ گویا سال کے ۳۶۵ دنوں میں تم صرف ۲۸۲ دن دفتر میں کام کرتے ہو۔ اور چونکہ دو گھنٹہ دفتری وقت کے علاوہ بھی صرف کروگے اس لئے تمہیں ۲۸۲ دنوں میں دو گھنٹہ روزانہ کے حساب سے ۵۶۴ گھنٹے ملیں گے۔ دو گھنٹہ روزانہ چھٹی کے ۸۳ دنوں میں سے بھی نکالو۔ کل میزان ۷۵۰ گھنٹے ہوئی۔ ان گھنٹوں کے اس طرح دن بناؤ کہ ایک دن چھ گھنٹے کا مانو۔ کیونکہ دفتر میں تم چھ گھنٹے ہی کام کرتے ہو۔ کل ۴ ماہ ۵ دن ہوتے ہیں۔ ان میں ۸۳ دن چھٹی کے جمع کرو کل ۶ ماہ ۲۸ دن ہوتے ہیں۔ ان گھنٹوں میں اگرچہ تم زیادہ کماؤ گے لیکن ۴۰ روپیہ ماہوار ہی کا حساب قائم رکھو تو دوسو ستر روپے پانچ آنے ہوتے ہیں۔ گویا تم تھوڑی سی محنت گوارا کرکے اور چھٹی کے اوقات کو کارآمد بنا کر اپنی آمدنی میں تقریباً تین سو روپے سالانہ کا اضافہ کرسکتے ہو۔ پھر یہ بھی نہیں کہ یہ تغیر تمہیں کچھ شاق گذرے کیونکہ تمہارے پاس آرام و آسائش اور دنیا کی دوسری مصروفیتوں کے لئے روزانہ ۱۲ گھنٹے باقی رہتے ہیں۔

اب سوال یہ ہے کہ اگر محنت و وقت سے کام لینے کے لئے آمادہ ہوں تو کیا کام اختیار کریں۔ اس کا جواب دو تین شبانہ روز کے غور سے آپ خود دے سکتے ہیں۔ سوچئے کہ آپ میں کیا قابلیت ہے۔ آپ ایسا کیا کام جانتے ہیں کہ اسے اختیار کریں تو دو گھنٹے روزانہ کام کرکے مہینہ میں چودہ پندرہ روپیہ مل جائیں مثلاً آپ نے

الف اے تک انگریزی پڑھی ہے۔ اور ابھی تعلیم و تعلم کا خواب فراموش نہیں ہوا ہے
تو مناسب ہے کہ مڈل یا انٹرینس کے کسی لڑکے کو پڑھانے کی ٹیوشن کر لیجئے۔ کسی تاجر کی
انگریزی خط و کتابت کا کام دو گھنٹے انجام دیجئے۔ اگر آپ اردو فارسی جانتے ہیں اور
پڑھا سکتے ہیں۔ تو بہترین طریقہ تعلیم میں مہارت حاصل کیجئے۔ اور لوگوں سے پوچھ کر
یا اپنی طبیعت سے ایجاد کر کے تعلیم کے ایسے قاعدے تجویز کیجئے۔ جن سے آپ دوسرے
معلموں کی نسبت ممتاز سمجھے جائیں۔ اور پھر کسی خوشحال آدمی کے لڑکوں کو پڑھائیے
اگر نوشت و خواند کا مسئلہ مناسب حال نہ ہو تو پھر کسی ہنر کی طرف توجہ کیجئے۔ اگر آپ
کوئی ہنر نہ جانتے ہوں تو اپنے شہر کے کسی ماہر سے کوئی ہنر جو آپ کیلئے مناسب
ہو سیکھ لیجئے۔ ایسے ہزاروں ہنر ہیں جو دو تین ماہ کی محنت میں آسکتے ہیں۔ اور جنہیں
اختیار کر کے دو گھنٹے کی محنت میں آدمی سات آٹھ آنے روزانہ کما سکتا ہے بہر حال
آپ اپنی حالت سنبھالنا چاہتے ہیں۔ اور سچ مچ اصلاح کے لئے آمادہ ہیں تو کامیابی
و ترقی کی بہت سی راہیں۔ آپ کو اپنے سامنے نظر آئیں گی۔ لیکن یہ بات آپ کو
یاد رکھنی چاہئے۔ کہ آمدنی بڑھانے کے لئے جو طریقہ آپ تجویز کریں گے۔ اس میں
ان دو باتوں کے بغیر کامیابی دشوار ہے۔ یعنی آپ کو حالت موجودہ سے زیادہ محنت
کرنی پڑے گی۔ اور آپ کے لئے حالت موجودہ سے بڑھ کر وقت کی احتیاط لازمی
ہوگی۔ چند روز کے بعد یہ طلسم آپ پر خود بخود کھل جائے گا۔ کہ وقت اور محنت
جب باہم مل جاتے ہیں تو کس طرح چاندی کا ابر فضا میں پھیل جاتا ہے اور
اس ابر سیمیں سے کس طرح اشرفیوں کی بارش ہوتی ہے۔

کونسی اشیا ایجاد کر کے کامیابی حاصل ہو سکتی ہے

میاں علی حسین بیس روپیہ ماہوار کے ملازم تھے۔ شریف وسفید پوش تھے۔ اس لئے قلیل آمدنی میں زندگی کا بسر کرنا محال ہو رہا تھا عموماً دیکھا گیا ہے۔ کہ آمدنی قلیل ہو تو اولاد کثیر ہوتی ہے۔ ان کے ہاں بھی یہی حال تھا۔ شادی کو صرف چھ سال کا زمانہ گزرا تھا لیکن خدا کے فضل سے دو لڑکے اور دو لڑکیاں چار بچے گھر کی رونق اور دماغ کے تفکرات کے اضافہ کا باعث تھے۔ اور پانچویں مہمان کی آمد کا پیام جلی حرفوں میں نظر کے سامنے تھا۔ میاں علی حسین حیران تھے کہ کیا کریں اور کیونکر افلاس و تنگدستی کے گرداب سے اپنی کشتی کو بچائیں۔ زندگی یوں بسر ہو رہی تھی۔ کہ وہ اور ان کے بال بچے پھیری کے بزاز اور محلہ کے بقال کے رحم پر تھے۔ مہینے پیچھے جب تنخواہ ملتی تھی۔ تو ان دونوں کا حساب کیا جاتا تھا۔ لیکن پھر بھی کچھ نہ کچھ رقم قرض کی صورت میں باقی رہ جاتی تھی۔ ان کے گھر کے سقہ کی آمدنی ان سے زیادہ تھی۔ دھوبی ان سے زیادہ آسودہ حال تھا۔ اور بھنگی ان سے زیادہ کماتا تھا۔ میاں علی حسین اپنی بے بضاعتی سے نہایت رنجیدہ رہتے تھے۔ اور ضرورتوں کے بڑھ جانے سے تہیدستی کا احساس جس قدر زیادہ قوی ہوتا گیا۔ اسی قدر زیادہ افسردہ اور ملول رہنے لگے۔

وہ بہتیرا چاہتے تھے کہ آمدنی میں اضافہ ہو۔ لیکن کوئی صورت سمجھ میں نہیں آتی تھی۔ تنخواہ بڑھنے کی کوئی امید نہ تھی۔ اور اپنی محدود قابلیت کی بنا پر انہیں اس کا بھی یقین تھا کہ دوسری جگہ اتنی تنخواہ بھی نہیں مل سکتی۔

وہ کورٹ آف وارڈس کے دفتر میں ملازم تھے۔ صبح کو دس بجے جاتے

بجے۔ اور چار بجے واپس آجاتے تھے۔ آخر کار ان کے دل میں رحمت کے فرشتہ نے القا کیا کہ باقیماندہ وقت کسی دوسرے کام میں بسر کرنا چاہیے۔ سوچتے سوچتے انہوں نے طے کیا کہ اگر سکولوں کی سادہ کاپیاں بنا کر فروخت کی جائیں تو شاید کچھ منفعت ہوسکے۔ چنانچہ کتب فروشوں کی دوکان پر جاکر انہوں نے کاپیوں کے نمونے دیکھے۔ اور پھر ایک نئی وضع کا ٹائیٹل تجویز کیا۔ جس کی صورت یہ تھی کہ پہلے صفحہ پر گل بوٹے اور طالب علم کے نام درجہ اسکول وغیرہ کے لئے نشانات دوسرے صفحہ پر ایک محنتی وہونہار طالب علم کا شبانہ روزی پروگرام۔ مثلاً کس وقت مطالعہ کریں کس وقت اسکول جائیں۔ کس وقت کھانا کھائیں۔ کس وقت آرام کریں۔ کس وقت سو کر اٹھیں۔ وغیرہ درج کیا۔ تیسرے صفحہ پر اوزان اور پیمانے اور ۹+ انچ کی اسکیل وغیرہ بنوائی یہ نئی وضع کا ٹائیٹل چھپوا کر انہوں نے سادہ کاغذ کی کاپیاں بنائیں۔ اور ایک دفتری سے ترشوا کر اسکولوں میں گشت کیا۔ کاپی کی وضع طلبہ و مدرسین میں بہت مقبول ہوئی اور ایک مہینے میں دو ہزار کاپیاں ہاتھوں ہاتھ فروخت ہوگئیں۔ جس سے میاں علی حسین کو سولہ روپیہ کا خالص منافع ہوا۔ اب انہوں نے چار یا پانچ روپے صرف کرکے ایک چھوٹا سا شکنجہ اور دفتری کے کام کے متعلق ضروری سامان خرید لیا۔ اور اپنے گھر کاپیاں طیار کرنے لگے۔ جس سے انہیں آٹھ دس روپے ماہوار کی آمدنی ہو جاتی تھی۔ انہوں نے اس رقم کو ہاتھ نہیں لگایا۔ اور جس طرح پہلے بیس روپئے میں گذر کرتے تھے اسی طرح آمد و صرف کو قائم رکھا۔ چند ماہ کے بعد میاں علی حسین نے ایک ہینڈ بیگ ایجاد کیا۔ یہ ایک لکڑی کا بکس تھا۔ جس میں کتابیں رکھی جاتی تھیں۔ اور بچے اسے ہاتھ میں لٹکا کر اسکول لے جاتے تھے۔ اس کی صورت یہ تھی کہ اس کا ڈھکنا یعنی اوپر کا تختہ سلیٹ کا تھا۔ اندر قلمدان کی طرح ایک لمبا خانہ تھا۔ جس کے ایک گوشہ میں دوات کی جگہ تھی۔ اور باقیماندہ لمبائی قلم اور پنسل کے لئے مخصوص تھی۔ دوات ایسی

تجوریز کی تھی جسکے ملنے یا پلٹ جانے سے روشنائی نہ گر سکے۔ اس خانہ کے علاوہ جو حصہ تھا وہ کتابیں رکھنے کا تھا۔ بکس چیڑ کی معمولی لکڑی کو صاف کرکے بنایا گیا تھا۔ پالش بھی کی گئی تھی۔ ایک طرف ایک فٹ کے پیمانہ کے نقش ونگار تھے۔ بکس کی اندرونی جانب اور نیچے کے تختے میں طالب علموں کے لئے زرین ہدایتیں رنگین کاغذ پر چھپواکر چسپاں کی گئی تھیں۔ میاں علی حسین نے یہ بکس اپنے ہاتھ سے تیار کیا تھا۔ اس پر بارہ آنے لاگت آتی تھی۔ اور انہوں نے ڈیڑھ روپیہ قیمت رکھی تھی۔ اور جب بکس میں قلم دوات سب سامان بھی ہوتا تھا۔ اس کی قیمت دو روپے تھی۔ یہ ہینڈ بیگ لڑکوں میں بے انتہا مقبول ہوا۔ اور سینکڑوں بکس فروخت ہوگئے۔ اس ایجاد سے کافی فائدہ ہوا۔ اور میاں علی حسین کے پاس دو سو روپے کی رقم میں انداز ہو گئی۔ علاوہ بریں اب انہیں مہینے میں پندرہ سولہ روپے کی مستقل بچت ہو جاتی تھی۔ اب انہوں نے ایک چھوٹی سی دوکان کرایہ پر لی اور اسٹیشنری کا سامان کسی کا پیول اور ہینڈ بیگ کے علاوہ اس دوکان میں رکھا۔ وہ اپنی دوکان شام کو ۴ بجے سے ۸ بجے تک کھولتے تھے۔ اور بکری کافی ہو جاتی تھی۔ رفتہ رفتہ انہوں نے اپنے ہاں درسی کتابوں کا بھی اضافہ کیا اور دو سال کے بعد وہ سرکاری کتابوں کے ٹھیکہ میں کامیاب ہوگئے۔

اب وہ ملازمت چھوڑکر باقاعدہ کاروباری بن گئے تھے۔ چند روز کے بعد انہوں نے قابل مدرسین سے درسی کتابوں کی شرحیں لکھوائیں ایک ماہوار رسالہ جاری کیا۔ جو طالب علموں کے لئے مخصوص تھا۔ اب ان سب کوششوں کا نتیجہ یہ ہوا کہ ان کی آمدنی ڈیڑھ سو روپیہ ماہانہ تک پہنچ گئی۔ چونکہ ان کے تعلقات سررشتہ تعلیم سے زیادہ تھے اس لئے بچوں کی تعلیم کا بھی معقول انتظام ہوگیا۔ اس حسن تدبیر کا انجام یہ ہوا کہ انکا کنبہ پستی ونکبت سے نکلکر شہر کے خوش حال اور فارغ البال لوگوں میں شمار ہونے لگا میاں علی حسین بڑے عاقبت اندیش اور کفایت شعار تھے اسلئے انہوں نے چند روز میں معقول سرمایہ پس انداز کرلیا

کم تنخواہ کے ملازموں کو کیا کرنا چاہیے

حامد حسین دالان میں چارپائی پر بیٹھا ہوا حقہ پی رہا تھا۔ صالحہ جس کی عمر ابھی پورے چار سال کی بھی نہ تھی، صحن میں کھیل رہی تھی۔ حامد حسین نے حقہ کا ایک لمبا کش کھینچکر کچھ دھواں منہ سے اور کچھ دھواں نتھنوں سے نکالا۔ اور حقہ کو ایک طرف ہٹا کر چارپائی پر لیٹ گیا۔ اس کے دماغ میں اس وقت اپنی اکلوتی بچی کا خیال تھا اور وہ اپنے دل سے یہ باتیں کر رہا تھا۔ لڑکی ذات بھی کیا ہے۔ چند روز کی مہمان پرایا دھن۔ لو اب چار برس کی ہے۔ زندہ رہی تو دس سال میں چودہ برس کی ہوگی۔ دس سال کا زمانہ آنکھ بند کرتے ختم ہو جائے گا۔ اور پھر اس کے بیاہ کی طیاری ہوگی بیاہ کے تخیل نے حامد حسین کو چپ کر دیا۔ اور تھوڑی دیر کے بعد پھر اس نے اپنی خیالی گفتگو شروع کی۔

"خداوندا! کیا ہوگا۔ کیونکر لڑکی بیاہی جائے گی۔ جہیز کا انتظام کیونکر ہوگا۔ مجھے بیس روپے ماہوار تنخواہ ملتی ہے۔ ترقی کی کوئی امید نہیں۔ معمولی لکھا پڑھا ہوں۔ اگر نوکری چھوڑ کر دوسری جگہ قسمت آزمائی کروں تو بیس روپے ملنے کی بھی توقع نہیں۔ کوئی اور ذریعہ آمدنی کا بھی نہیں۔ گھر میں کسی طرح کی فضول خرچی نہیں ہوتی۔ لیکن کیا مجال کہ مہینے میں ایک دو روپے کی بچت ہو جائے۔ بچت تو درکنار ایک دو روپے ماہوار قرض نہ ہوں تو میں غنیمت سمجھوں۔ اچھا تو پھر میں کیا کروں۔ وقت پر اگر میں آمد و خرچ کا حساب پیش کر کے معذرت کروں گا تو لوگ مذاق اڑائیں گے۔ اور مجھ کو بے وقوف بنائیں گے آمد و خرچ کچھ ہو لیکن لڑکی کو جہیز دینا ضروری ہے۔ دنیا میں رہنا ہے تو وہ سب کچھ کرنا پڑے گا جو دنیا میں ہوتا ہے۔"

حامد حسین پھر کچھ سوچنے لگا۔ اور دیر تک خاموش رہنے کے بعد اس نے پھر خیال آرائیوں کی ابتدا کی۔ "اچھا تو پھر میں آمدنی بڑھانے کی کوئی تدبیر نکالوں"۔

حامد حسین کو منجن کا ایک نسخہ معلوم تھا جس کے اجزاء یہ تھے۔ ریٹھہ کا کوئلہ باریک پسا ہوا آدھ پاؤ۔ پھٹکری بریاں ۳ ماشہ۔ مصطگی رومی ۳ ماشہ۔ عاقرقرحا ۳ ماشہ۔ کالی مرچ ۶ ماشہ۔ نمک لاہوری ۲ ماشہ۔ وہ ذاتی تجربہ کی بنا پر اس منجن کے فوائد سے آگاہ تھا۔ وہ جانتا تھا کہ یہ منجن دانتوں کو خوب صاف اور مضبوط کرتا ہے۔ مسوڑھوں کی رطوبت دور کرتا ہے۔ اور بہت سے عوارض سے محفوظ رکھتا ہے۔ پس اس نے اگلے مہینے کی تنخواہ ملنے پر دس روپے اس کام کے لئے الگ کر لئے۔ خوبصورت لیبل چھپوائے ٹین کی ڈبیاں بنوائیں اور ان میں منجن کی مناسب مقدار بھر کر اور لیبل لگا کر اپنے شہر کے دوکانداروں کے پاس چار چار یا پانچ ڈبیاں رکھدیں۔ اور ساتھ ہی ایک بورڈ اس دوکان پر آویزاں کر دیا۔ جس میں منجن کی خریداری کی طرف توجہ دلائی گئی تھی منجن کے بکس کی قیمت چار آنے تھی۔ ایک مہینے کے بعد حامد حسین نے دوکانداروں سے دریافت کیا تو معلوم ہوا کہ سب پچاس بکس فروخت ہوئے جس کے یہ معنی تھے کہ حامد حسین کو نو روپے چھ آنے ملے۔ کیونکہ وہ پچیس ۲۵ فیصدی دوکانداروں کو کمیشن دیا کرتا تھا۔ یہ رقم وصول کر کے حامد حسین نے پانچ روپے تو خانگی قرض میں دیدیئے اور باقی رقم کا اور منجن طیار کیا اگلے مہینے چالیس بکس فروخت ہوئے۔ حامد حسین نے اس مہینے باقیماندہ ۵ روپے بھی خانگی قرض کے ادا کر دیئے۔ اور جو رقم بچی اس کا منجن طیار کیا۔ اب منجن کی مقدار زیادہ تھی۔ اس لئے اس نے شہر کے دوسرے دوکانداروں کے پاس بھی اپنا مال رکھا۔ رفتہ رفتہ شہر میں حامد حسین کا "کالا منجن" خوب مشہور ہو گیا۔ اور اگرچہ منجن کا ایک بکس تین ماہ کے استعمال کے لئے کافی تھا لیکن پھر بھی مہینے میں پچاس ساٹھ بکس ضرور فروخت ہو جاتے تھے۔ کالا منجن درحقیقت مفید تھا۔ اور جن لوگوں نے چند روز اسے

استعمال کر لیا۔ وہ اس کے مستقل گاہک بن گئے۔ جیسا کہ چلتے ہوئے مال کے نقال بکثرت پیدا ہو جاتے ہیں۔ حریص لوگوں نے کالے منجن کی نقالی کی۔ لیکن حامد حسین کے مقابلہ میں انہیں کامیابی اور فروغ حاصل نہیں ہوا۔

ایک سہ ماہی کے بعد حامد حسین کو اپنے کام میں فائدہ ہونے لگا تھا اور مہینے میں آٹھ دس روپے بچ جاتے تھے۔ لیکن وہ اس روپے کو نہ گھر میں رکھتا اور نہ بیوی بچوں یا دوست اقربا کو اس کی خبر کرتا تھا۔ جو کچھ ملتا تھا۔ وہ ڈاکخانہ میں جمع کر دیتا تھا۔ منجن کی طیاری میں اس کے چار دن صرف ہوتے تھے۔ اور وہی چار دن مہینے میں اسے چھٹی ملتی تھی۔ ایک اتوار کو وہ منجن بناتا تھا۔ دوسرے اتوار کو منجن بکسوں میں بھر کر لیبل لگاتا تھا۔ تیسرے اتوار کو وہ اپنا مال دوکانداروں میں تقسیم کرتا تھا۔ چوتھے اتوار کو وہ دوکانداروں سے دام وصول کرتا تھا۔ اس کی بیوی اکثر پوچھتی تھی کہ اس منجن کے دام تم کیا کرتے ہو اور جب وہ جواب میں کہتا تھا کہ جو دام ملتے ہیں ان سے دوسرے بار کے لئے دوائیں لے آتا ہوں۔ تو اس کی بیوی کہتی کہ پھر اس دردسری سے کیا فائدہ۔

بہر حال گیارہ برس کا زمانہ گزر گیا۔ صالحہ جوان ہو گئی۔ اس کی نسبت بھی ٹھہر گئی۔ شادی کی طیاریاں ہونے لگیں لیکن حامد حسین کے ہاں ایک پیسہ نہ تھا۔ اس کی بیوی غم و فکر میں تمام رات بیدار رہتی اور شوہر سے پوچھتی کہ اب کیا کرنا چاہئے۔ میں نے تمام عمر میں ڈیڑھ سو روپیہ جمع کیا ہے۔ میرے پاس ڈیڑھ دو سو کا زیور ہوگا کچھ برتن ہیں۔ اب تم دو ڈھائی سو روپے کسی سے قرض لو تو ہم جیسے بنے اپنی گڑیا کو سنبھال دیں۔ حامد حسین اپنی بیوی کی باتیں سنتا تھا۔ لیکن کچھ جواب نہیں دیتا تھا۔ بیوی اس کی خاموشی سے بعض اوقات برافروختہ اور بعض اوقات رنجیدہ ہو کر رونے لگتی تھی آخر جب شادی میں ایک ماہ کا عرصہ رہ گیا تو حامد حسین نے ڈاکخانہ سے روپیہ نکالا اور پندرہ سو روپے کی رقم اپنی بیوی کے سامنے رکھ کر کہا کہ لو اب تم اپنی گڑیا کو

جس طرح چاہو سنبھالو۔ یہ اس منجن کی قیمت ہے جس کے متعلق تم اکثر مجھ سے سوال کیا کرتی تھیں۔

تعلیم یافتہ لوگوں کی مالی حالت سنبھلنے کی تدبیر

ہندوستانی مسلمانوں میں ایسے اشخاص کی تعداد لاکھوں سے متجاوز ہے جو اپنی مادری زبان کے علاوہ کوئی علمی زبان مثلاً فارسی۔ عربی یا انگریزی جانتے ہیں ایسے مسلمان بھی ہوں گے جو کئی کئی زبانیں جانتے ہیں لیکن ایسے اشخاص بہت کم ہیں جو ان زبانوں کی واقفیت سے بذات خود کچھ فائدہ اٹھائیں یا اپنے ابنائے وطن کو فائدہ پہنچائیں۔ اس میں شک نہیں کہ بعض اشخاص میں دوسری زبانوں سے واقف ہونے کے باوجود ادبی واقفیت اور صلاحیت نہیں ہے لیکن ان لوگوں کی تعداد بھی کچھ کم نہیں ہے۔ جو اپنے اندر ہر طرح کی ادبی و علمی استعداد و صلاحیت خوابیدہ رکھتے ہیں۔

پس تعلیم یافتہ اشخاص اگر ترقی کرنی چاہتے ہیں تو اپنے موجودہ مشاغل کو جاری رکھ کر ایک نہ ایک علمی مشغلہ اختیار کر سکتے ہیں۔ میرے ایک دوست ہیں جن کو ترقی کا شوق بلکہ جنون ہے وہ گریجویٹ اور وکیل ہیں۔ وکالت کچھ زیادہ کامیاب نہیں اس لئے چاہتے ہیں کہ کوئی ایسا مشغلہ اختیار کریں جو علمی ذوق کو قائم رکھتے ہوئے کسی قدر زرخیز بھی ہو۔ چنانچہ انہوں نے انگریزی زبان سے کئی کتابوں کا ترجمہ کیا لیکن بدذاقی کی وجہ سے وکیل صاحب نے ایسی کتابوں کے ترجمہ میں وقت ضائع کیا جو پبلک کے لئے نہ دلچسپ ہیں۔ نہ چنداں مفید ورنہ وہ شہرت عزت اور روپے کا فائدہ اٹھاتے میں نے وکیل صاحب کا واقعہ یہاں اس لئے قلمبند کیا کہ میرا مضمون پڑھ کر جو لوگ کام کے

لئے آمادہ ہوں وہ اپنے لئے کوئی ایسا مشغلہ تجویز نہ کریں جس میں ان کا وقت ضائع ہو۔ اور فائدہ حاصل نہ ہو۔

فرض کیجئے ایک شخص انگریزی داں ہے۔ انگریزی سے اردو میں ترجمہ کرنے کی قابلیت رکھتا ہے کسی دفتر میں ملازم ہے۔ ساٹھ ستر روپے ماہانہ تنخواہ ملتی ہے۔ چھ سات آدمیوں کا خرچ اس کے ذمے ہے۔ وہ بڑی مشکل سے اپنی سفید پوشی کو قائم رکھ سکتا ہے۔ چند روز کے بعد لڑکوں کی تعلیم اور لڑکیوں کی شادی کے لئے اسے معقول رقوم کی ضرورت پیش آنے والی ہے۔ بیچارہ چاہتا ہے کہ آمدنی بڑھائے اور کچھ روپیہ بچائے لیکن نہ آمدنی بڑھنے کی کوئی صورت ہے۔ اور نہ مصارف گھٹنے کا کوئی موقع ہے۔ وہ اکثر پریشان اور فکرمند رہتا ہے۔ فرمایئے اسے کیا کرنا چاہیئے۔

جب اسے یہ معلوم ہے کہ انگریزی سے اردو میں ترجمہ کر سکتا ہے۔ تو اپنی اس قوت سے کام لینا چاہیئے۔ اگر وہ ایک لٹریری مذاق کا آدمی نہیں ہے تو اسے چاہیئے کہ عدالتی کاغذات کا ترجمہ کیا کرے۔ اور اپنے اخلاق اور کمی اجرت کی بنا پر اشخاص متعلقہ کے دلوں میں رسوخ پیدا کر کے ضرورت کے لائق کام حاصل کر لیا کرے۔ لیکن اگر وہ لٹریری مذاق رکھتا ہے۔ تو اس کے لئے میدان بہت وسیع ہے۔ وہ کارآمد اور مفید کتابوں کے ترجمے کر کے اپنی آمدنی کو کافی حدوں تک بڑھا سکتا ہے۔ اگر اسے کم سے کم اجرت بھی ملے تو وہ دو تین گھنٹہ روزانہ کام کر کے پچیس تیس روپے کے بقدر اپنی آمدنی میں اضافہ کر سکتا ہے۔ جن لوگوں نے کبھی اس کام کو نہ کیا ہو۔ اور اچھے ترجمے کی مشق نہ رکھتے ہوں۔ ان کو چاہیئے کہ کسی قابل آدمی کو اپنا استاد بنا کر ضروری نکات سے آگاہی حاصل کر لیں۔ کام کرنے کی آسان صورت یہ ہے کہ پہلے کسی تجارتی کتب خانہ اور دارالاشاعت سے معاملہ طے کر لیا جائے۔ اس کے بعد ایک مخصوص فرمائش کے ماتحت کام شروع کر دیا جائے اگر ایسا نہ ہو سکے تو پبلک مفاد و مذاق کو پیش نظر رکھ کر خود ہی کسی کتاب کا ترجمہ کرنا چاہیئے

ایک اچھے ترجمہ کے گاہکوں کی کمی نہیں ہے۔ انگریزی زبان میں ہزاروں ایسی کتابیں موجود ہیں کہ اگر اردو میں ان کا ترجمہ کیا جائے تو نہایت مفید اور دلچسپ سمجھا جائے۔

یہی آسانیاں عربی داں لوگوں کو حاصل ہیں۔ اگر وہ عربی زبان سے اردو زبان میں خیالات منتقل کرنے پر قادر ہیں تو ان کے لئے تمام عمر کام کی کمی نہیں ہے علوم وفنون کا ایک بڑا ذخیرہ ان کے سامنے ہے۔ وہ ہزارہا مفید کتابیں طیار کر سکتے ہیں۔ اگر وہ کسی دفتر یا کسی مدرسے میں ملازم ہیں تو ملازمت کے باقی ماندہ اوقات میں اپنی آمدنی کو بڑھانے کے لئے کام اختیار کر سکتے ہیں۔

خلاصہ یہ کہ اگر انسان دوسروں کا دست نگر ہونے اور دوسروں کے دروازہ پر دستک دینے کی جگہ اپنے خوابیدہ جوہر دل کو بیدار کرے اور اپنی مخفی صلاحیتوں کو ابھارنے کی کوشش کرے تو وہ نہ صرف اپنی آمدنی کو بڑھا سکتا ہے۔ بلکہ ہر طرح کی کامیابی و ترقی حاصل کر سکتا ہے۔

کامیابی کی مثالیں

ذیل میں کامیابی کی چند مثالیں قلمبند کی جاتی ہیں جن کو پڑھ کر طالبانِ حصول اندازہ کر سکیں گے۔ کہ انہیں کیا طریق عمل اختیار کرنا چاہئے۔ اور وہ کون سے وسائل ہیں جو اُنہیں اس مقصد میں کامیاب کر سکتے ہیں۔

ایک مزدور کیونکر لکھپتی بنتا ہے

میاں فضو جب اپنے وطن مالوف قصبہ .. ضلع .. سے دلی میں آئے تو اعضائے بدن کے سوا کوئی چیز ان کے پاس نہ تھی۔ غنیمت یہ کہ گرمی کا موسم

تھا۔ ورنہ پہلے دن ہی انہیں ایک کمی کے لئے دہلی کی سیر حشمی کا امتحان لینا پڑتا۔ بارے پہلی رات انہوں نے ریلوے مسافر خانہ میں بسر کی۔ علی الصباح قسمت آزمائی کے لئے روانہ ہوئے۔ جامع مسجد کے قریب پہنچے۔ ایک جگہ معماروں اور مزدوروں کا ہجوم دیکھا خود بھی وہیں بیٹھ گئے۔ ایک معمار ان کے ضلع کا رہنے والا تھا۔ اسے ان کے ساتھ بڑی ہمدردی پیدا ہوئی۔ آٹھ بجتے بجتے مزدوری ملی۔ اور یہ آٹھ آنے یومیہ پر اس معمار کے ہمراہ روانہ ہوئے۔ کام سخت تھا لیکن میاں فضلو کے بازو بھی خاصے توانا تھے۔ دن بھر کی محنت معمولی بات نہ تھی۔ لیکن اٹھارہ انیس سال کی عمر کا جوان خون محنتوں کو اس طرح لئے پھرتا ہے جس طرح سمندر ڈاک کے جہاز کو۔ بارے شام کو آٹھ آنے وصول ہوئے۔ ان کو مستعد اور مضبوط دیکھ کر کام لینے والے نے دوسرے دن آنے کی تاکید کی۔ یہ معمار کے ہمراہ اس کی فرودگاہ پر پہنچے۔ چھ پیسے میں پیٹ کو دھوکا دیا اور ساڑھے چھ آنے حفاظت سے رکھ چھوڑے۔ میاں فضلو کو پہلے ہی دن یہ احساس پیدا ہوا کہ انہیں آٹھ آنے ملے۔ اور معمار نے اتنے ہی وقت میں ڈیڑھ روپیہ کمایا چنانچہ اب وہ اس کے درپے ہوئے کہ معماری کا کام سیکھنا چاہیے۔ انہوں نے اپنے ہموطن کو ہاتھ پاؤں دبا کر کام سکھانے کے لیے آمادہ کر لیا۔ اور سال بھر میں معماری کے نشیب وفراز سے واقف ہو کر ڈیڑھ روپیہ روز کمانے لگے۔ اب ان کے پاس ڈیڑھ دو سو کی رقم بھی پس انداز ہو گئی تھی۔ اس اثنا میں انہیں میونسپلٹی کے ایک اہلکار کا مکان بنانے کا اتفاق ہوا۔ وہ اہلکار ان سے بہت خوش تھا۔ اس کی وساطت سے انہوں نے تعمیر کا ایک ٹھیکہ لیا جس میں مزدوری کے علاوہ ڈھائی تین سو کی رقم بطور منافع حاصل ہوئی۔ اس نئے تجربہ نے ان کے لئے بہت سی راہیں کھول دیں۔ یہ معمار سے ٹھیکہ دار ہو گئے۔ چونکہ اپنے ہاتھ کا کام تھا۔ اس لئے دوسروں کی نسبت انہیں خاطر خواہ نفع ہوتا تھا۔ تین چار سال کے عرصہ میں ہزاروں روپیہ پس انداز کر لیا۔ کیونکہ اگر خرچ نہ ہو تو ایک معمولی

آدمی اتنا روپیہ کما لیتا ہے۔ جو اس کی بساط سے بہت زیادہ ہوتا ہے۔ اب ان کو لکھنے پڑھنے کی سوجھی ایک معلم کو ملازم رکھ کر چند روز میں نوشت وخواند کی مہارت حاصل کی اور میاں فیضو سے بابو فیض اللہ بن گئے۔ انہی دنوں دہلی میں سرکاری تعمیرات کا ایک بڑا کام چھڑا اور بابو صاحب کو خوش قسمتی سے اس کا ٹھیکہ مل گیا۔ اس ایک ٹھیکہ نے انہیں لکھ پتی بنا دیا۔ اب وہ عیش کی زندگی بسر کر رہے ہیں اور موٹروں میں اڑے پھرتے ہیں۔ تم بابو فیض اللہ کی زندگی پر غور کرو۔ انہوں نے جو ترقی کی ہے اس کا باعث کفایت شعاری ہے۔ ترقی کا شوق۔ اور اس شوق کے مطابق محنت۔ یہ سمجھ کہ ہمیں کس موقع سے فائدہ اٹھانا چاہیئے۔ حوصلہ مندی اور سرگرمی ہے جس شخص میں یہ صفات موجود ہوں وہ دہلی میں بہ یک بینی و دو گوش آ کر چند سال میں لکھ پتی بن سکتا ہے کیونکہ محنت وہمت کے دروازے ایک شخص کے گزرنے کے بعد دوسروں کے لئے بند نہیں ہو جاتے ✣

گھریلو تجارت کے ذریعہ ترقی

میاں بیوی میں آدھی رات تک آمدنی کی قلت پر بحث ہوتی رہی۔ اور اس کو ترقی دینے کی کوئی تدبیر کسی کی سمجھ میں نہیں آئی آخر میاں نے کہا کہ تم گھبراؤ نہیں میں کل تخلیہ میں سوچ کر تمہیں کوئی معقول تدبیر بتاؤں گا۔ اتنا کہہ کر میاں نے بیوی کو تو خاموش اور سو جانے پر مجبور کیا لیکن خود گھنٹوں صورت حال پر غور کرتا رہا۔ آخر صبح اٹھ کر اس نے بیوی سے کہا کہ لو آمدنی بڑھانے کی تدبیر میری سمجھ میں آگئی لیکن اس مقصد کے لئے کسی قدر مجھے اور زیادہ تر تم کو کچھ زحمتیں گوارا کرنی ہوں گی۔ بیوی نے کہا میں ہر زحمت کے لئے تیار ہوں۔ تم بتاؤ کیا تدبیر تمہاری سمجھ میں آئی ہے۔ میاں

نے کہا کہ تم مجھے اپنے گھر کا خرچ لکھواؤ پھر تدبیر بتاؤں گا۔ چنانچہ بیوی سے پوچھ پوچھ کر
میاں نے اس طرح فرد حساب تیار کی کہ آٹا روزانہ ڈھائی سیر مہینے میں ایک من ۵ ۳ سیر
لکڑی روزانہ دو آنے کی مہینے میں پونے چار روپے کی مٹی کا تیل روزانہ ایک آنہ کا مہینے
میں ایک روپیہ چودہ آنے کا وغیرہ صرف ہوگا۔ اسی طرح تمام ضروریات کی ایک فہرست
بنائی اور پھر روزانہ خرچ کو ماہانہ پر اور ماہانہ کو سالانہ پر تقسیم کیا۔ کل صرفہ چھ سو روپے سالانہ
قرار پایا۔ لیکن گھر میں آمدنی آتی تھی وہ سات سو بیس روپے تھی۔ آمدنی کی صرف یہ
صورت تھی کہ میاں ایک دفتر میں ساٹھ روپے ماہوار کے ملازم تھے۔ تنخواہ کے علاوہ
کوئی منفعت نہ تھی۔ دفتر اس قدر دور واقع تھا اور کام کی یہ کثرت رہتی تھی کہ ملازمت کے
فرائض ادا کرنے کے بعد کوئی اور کام نہیں کیا جا سکتا تھا۔ ساٹھ روپے ماہانہ کی جو رقم آتی
تھی اس میں کچھ پس انداز ہونا تو درکنار آٹھ دس روپے اور کبھی اس سے بھی زیادہ قرض
ہو جاتا تھا۔ سو دو سو روپے کا قرض ہمیشہ چڑھا رہتا تھا۔ اور میاں بیوی اپنے احساس
کی وجہ سے ہمیشہ رنجیدہ رہتے تھے۔ وہ نہ تو خوش ہو کر کوئی اچھا کھانا کھاتے تھے اور نہ
خوش ہو کر کوئی اچھا کپڑا پہنتے تھے۔ کیونکہ ان کو قرضداری کی ندامت ہر وقت افسردہ رکھتی
تھی۔ بہرحال میاں نے سال بھر کے مصارف کا اندازہ کرنے کے بعد سال بھر کے وعدہ پر
ایک دوست سے چھ سو روپے قرض لئے اور بیوی سے کہا کہ یہ چھ سو روپے کی رقم ہے
تم گوشت پان اور ترکاری وغیرہ کو چھوڑ کر تمام چیزیں سال بھر کے خرچ کی خرید کرلو لیکن
ہر چیز اس کی فصل پر اور مناسب موقع پر منگاؤ۔ بیوی نے اس حکم کی تعمیل کی۔ گیہوں فصل
کے موقع پر ۲۵ من خرید کئے گئے۔ دالیں۔ چاول۔ پیاز۔ لہسن۔ دھنیا غرض ہر شے اپنے
وقت پر یکجائی منگائی گئی۔ اور احتیاط کے ساتھ رکھی گئی۔ کتھا۔ چھالیہ۔ لونگ۔ الائچی وغیرہ
چیزیں بھی تھوک فروشوں سے اچھی طرح دیکھ بھال کر ایک ساتھ خرید لی گئیں۔ یہ سب
سامان پوری حفاظت کے ساتھ مکان کی دو کوٹھریوں میں رکھا گیا۔ پہلے مٹی کا تیل

روزانہ آتا تھا۔ اب کنستر منگائے گئے۔ پہلے دو دو پیسے کے پان عندالضرورت آجاتے تھے اب ڈھولی سے کم نہیں آتے۔ اسی طرح ضرورت کی تمام چیزیں سیروں اور منوں کے حساب سے باقاعدہ خرید کر رکھی جاتی تھیں۔ میاں نے ایک صندوق گولک کی طرح بنا کر بیوی کے حوالے کیا۔ اور فرمایا کہ اس سامان میں سے ہر چیز بازار کے بھاؤ خرید کر جس قدر رقم ہو وہ اس گولک میں ڈال دو۔ اگر بیوی تعلیم یافتہ ہوتی تو شاید ایک باقاعدہ ریکارڈ ہر شئے کا رکھنا ممکن تھا۔ لیکن بدقسمتی سے ایسا نہ تھا۔ تاہم مجموعی حیثیت سے اندازہ دشوار نہ تھا۔ ایک سال ختم ہونے پر حساب کیا گیا تو معلوم ہوا کہ اس ترکیب سے ڈیڑھ سو روپے کی بچت ہوئی۔ جو جنس کی صورت میں موجود تھی۔ میاں بیوی اس طریقہ سے بہت خوش ہوئے اور انہوں نے آئندہ سال بھی اسے جاری رکھا۔ میاں نے منافع کے ڈیڑھ سو روپے اپنے دوست کو دیدیئے اور ان سے اجازت چاہی کہ باقیماندہ اپنے ساڑھے چار سو روپے ایک سال کے لئے اور رہنے دیں۔ چنانچہ اگلے سال بھی بدستور سابق انتظام کیا گیا۔ اور اس سال چیزوں کی خریداری میں پہلے سے بھی زیادہ کفایت رہی اور سال بھر کے بعد حساب کرنے سے معلوم ہوا کہ اب کے دو سو روپے بچے جو جنس کی صورت میں موجود تھے۔ چنانچہ یہ دو سو روپے بھی قرض میں دیدیئے گئے۔ اب تک یہ کاروبار گھر میں موجود تھا۔ لیکن جب محلہ والوں کو اس کا حال معلوم ہوا کہ ان کے ہاں تمام لوازم زندگی عمدہ سے عمدہ اور بنیوں کی دوکانوں سے کہیں بہتر موجود رہتے ہیں تو انہوں نے پہلے تو لطور قرض بعض اشیاء منگائیں اور پھر بہ قیمت خریداری کی خواہش کی۔ میاں بیوی نے باہم صلاح کر کے اس طریقے کو منظور کر لیا۔ اب کے تمام چیزیں دوگنی مقدار میں فراہم کی گئیں اور پھر بھی ناکافی ثابت ہوئیں۔ اگلے سال چوگنی مقدار اختیار کی گئی۔ اور پھر منافع کا حساب لگایا گیا۔ تو سال میں آٹھ سو روپے کا منافع ہوا۔ رفتہ رفتہ تمام مکان ایک گودام معلوم

ہونے لگا اور مکان کے رہنے والوں نے آسائش کے ساتھ رہنے کے لئے مکان کی
تعمیر میں کچھ اضافہ کیا۔ دو خادمہ عورتیں رکھیں۔ دو سال کے بعد یہ حالت ہوئی کہ میاں
کی تنخواہ تمام و کمال بچ رہتی تھی۔ اور گھر کی جملہ ضروریات پوری شان و شوکت کے ساتھ
اس گھریلو کاروبار سے پوری ہو جاتی تھیں۔ بلکہ کچھ پس انداز بھی ہو جاتا تھا۔ چھ سات
سال کے عرصہ میں گھر کا نقشہ بدل گیا۔ پانچ چھ ہزار کی نقد رقم موجود تھی۔ اور ضروریات
روزمرہ میں سے کوئی ایسی چیز نہ تھی جو ہر وقت زیر تصرف نہ ہو۔ حالانکہ کچھ عرصہ قبل
یہی وہ گھر تھا کہ اگر روٹی میسر آگئی تو کپڑے کی دقت ہے اور کپڑا بنا لیا تو روٹی کی
مصیبت ہے۔

ٹوپیوں کے کاروبار سے کیونکر ترقی ہو سکتی ہے

عشرت حسین کی عمر ستائیس اٹھائیس سال کی ہو گی۔ میونسپلٹی میں پچاس
روپے ماہوار پر ملازم تھا۔ مزاج میں کچھ دیانت کچھ بے پروائی تھی۔ اس لئے تنخواہ
کے علاوہ آمدنی کی کوئی صورت تھی۔ اور نہ ترقی کی امید تھی۔ شادی کو چار سال کا
زمانہ گذر گیا تھا۔ بیوی ہنرمند کسی قدر تعلیم یافتہ اور خوش خصال تھی۔ گود میں ایک
بچہ تھا۔ پچاس روپے میں بڑی تکلیف سے بسر ہوتی تھی۔ گھر میں ایک ماما تھی جو بازار
سے سودا سلف بھی لے آتی تھی۔ اور عشرت حسین جب دروازے پر مونڈھے ڈال کر
دوستوں کے ساتھ بیٹھتا تھا۔ تو حقہ پان بھی دے آتی تھی۔ اور بیوی کو بخت وپز اور
گھر کے انتظام میں مدد دیتی تھی۔ آمدنی کا پانچواں حصہ اس ماما کی نذر ہو جاتا تھا۔
کچھ روپے پراویڈنٹ فنڈ میں کٹتے تھے۔ اور باقیماندہ رقم میں اندر باہر کا خرچ تھا۔
ایک دن ساجدہ (عشرت کی بیوی) کو ہمسائی کے گھر آئی ہوئی چکن پسند آئی اور

ایک کرتہ بنانے کا ارادہ کیا۔ لیکن محدود رقم میں اتنی گنجائش نہ تھی۔ جذبہ کو دبا کر رہ گئی۔ لیکن اس واقعہ سے میاں بیوی دونوں کو قلق ہوا اور اتنا قلق ہوا کہ رات کو وہ دیر تک اس موضوع پر گفتگو کرتے رہے۔ بیوی کا مطالبہ تھا۔ کہ آمدنی کی بڑھانے کی ترکیب سوچنی چاہئے۔ اور شوہر کا یہ خیال تھا کہ آمدنی بڑھانے کی کوئی صورت نہیں۔ آخر ساجدہ نے مسکرا کر کہا کہ کیا یہ ہو سکتا ہے کہ تم میری ملازمت کر لو۔ عشرت نے کہا میں تیار ہوں۔ لیکن پہلے یہ بتا دو کہ کیا کام لوگی۔ ساجدہ نے کہا کہ تمہیں کوئی غیر شریفانہ کام ہی بتایا جائے گا۔ اور ایسا کام جسے تم آسانی سے کر سکو عشرت نے کہا میں تیار ہوں۔ کیا تنخواہ ملیگی۔ ساجدہ نے کہا سر دست دس روپے ماہوار کی گنجائش ہے۔ میں کل سے تمہیں بھی ملازم رکھتی ہوں اور اپنے آپ کو بھی ملازم رکھتی ہوں۔ اور میری تنخواہ بھی دس روپے ہوگی۔ پچاس روپے تم کو ملتے ہیں بیس روپے یہ ہونگے ستر روپیہ کا مہینہ ہمارے لئے بالکل کافی ثابت ہوگا۔

عشرت حسین بیوقوف تو نہ تھا لیکن اس کے مزاج میں کچھ سادگی ضرور تھی اور اس لئے ساجدہ کی پہیلی اس کی سمجھ میں نہیں آئی۔ ساجدہ کی خاموشی پر اس نے ہنسکر کہا کہ "اچھا مذاق ختم ہوا۔ یا ابھی کچھ باقی ہے" ساجدہ نے کہا۔ "نہیں صاحب یہ مذاق نہیں ہے کل صبح سے تم میرے نوکر ہو۔ اقرار کے بعد انکار ٹھیک نہیں۔

دوسرے دن ساجدہ نے ماما کا حساب بیباق کر کے اسے رخصت کیا عشرت سے کہا کہ اب آپ بازار سے سودا لائیے اور دن بھر کی ضروریات سوچ کر بتا دیں۔ تاکہ دوبارہ جانے کی ضرورت نہ ہو۔ ایک ہفتہ میں ساجدہ کو معلوم ہوا کہ ماما کی علیحدگی سے پندرہ روپیہ ماہوار کی بچت ہوئی۔ کیوں کہ دس روپے مہینہ تو کھلم کھلا اس پر صرف ہوتا تھا۔ اور تقریباً پانچ روپے ماہوار وہ سودے سلف میں ناجائز طور پر وصول کرتی تھی۔ ساجدہ نے سقہ کو بھی موقوف کیا۔ اور شوہر سے کہا کہ کنواں گھر میں موجود ہے۔ میں

خود پانی بھروں گی۔ اور اگر تمہیں میرے کمزور ہاتھوں اور چوڑیوں پر ترس آئے تو تم بھی اس محنت میں شرکت کرنا۔ لیکن عشرت نے یہ کام اپنے ذمہ لیا۔ سینے پرونے کا وہ تمام کام جو درزی سے لیا جاتا تھا۔ ساجدہ نے خود اختیار کیا۔ سوچ سوچ کر ان مصارف کو کم کیا جو فضول تھے۔ ان کفایت شعاریوں اور کوششوں کا نتیجہ یہ نکلا کہ مہینہ میں صرف پچیس روپے خرچ ہوئے۔ پہلے سے کچھ بہتر کھایا پیا گیا۔ اور کسی قسم کی تکلیف نہیں اٹھائی گئی۔ ختم ماہ پر ساجدہ نے صندوقچے میں سے دس روپے نکال کر میاں عشرت کے سامنے رکھے اور کہا یہ لیجئے اپنی تنخواہ۔ عشرت نے وہ روپے مسکرا کر جیب میں رکھنے چاہے تو اس نے کہا " یہ نئی بات کیسی ؟ تم تو تنخواہ لاکر مجھے دیدیتے ہو پھر یہ روپے جیب میں کیوں رکھتے ہو" چنانچہ عشرت نے روپے اسے واپس کر دیئے ایک سال اسی حال پر گذر گیا عشرت حسین جو ہمیشہ دس بیس روپے کا مقروض رہتا تھا۔ اب اس کے گھر میں تین سو روپے موجود تھے۔

روپیہ انسان کی عقل معاش کو کچھ بڑھا دیتا ہے۔ اس لئے عشرت حسین کو یہ سوجھی کہ اب کچھ تجارت بھی کرنی چاہیئے۔ چنانچہ اس نے بیٹے کے نام سے ٹوپیوں کی ایک دوکان پانچ سو روپے کے سرمایہ سے کھولی۔ تین سو روپے تو گھر میں موجود تھے۔ اور دو سو روپے اس نے پراوڈینٹ فنڈ سے قرض لئے۔ اس کا قاعدہ تھا کہ پانچ بجے دفتر سے اٹھ کر سیدھا دوکان پر آتا تھا۔ اور پانچ بجے سے آٹھ بجے تک دوکان کھولتا تھا۔ چونکہ مال اچھا تھا۔ قیمت مناسب ہوتی تھی۔ اس لئے چند روز میں دوکان چل نکلی۔ اور کافی بکری ہونے لگی۔ حساب لگانے سے معلوم ہوا کہ سال بھر کی الٹ پھیر میں پانچ سو کا منافع ہوا۔ عشرت حسین اور اس کی بیوی نے باہم متفق ہو کر دوکان کے سرمایہ اور منافع سے ایک پیسہ نہیں لیا۔ سال بھر میں ساجدہ نے تین سو کی رقم بچا کر دو سو روپے تو پراوڈینٹ فنڈ کا ادا کیا۔ اور باقی ماندہ سو روپے

دوکان کے سرمایہ میں بڑھا دیئے۔ یہ سب رقم مل کر دوکان کا سرمایہ گیارہ سو کے قریب ہوگیا۔ اب دوکان میں بہت کافی میل تھا۔ اور اس لئے قدرتی طور پر فروخت پہلے سے زیادہ ہوگئی تھی۔ اگلے سال عشرت حسین نے بیوی کی مخالفت کے باوجود اسے کفایت شعاری سے روکا۔ اور پچیس روپے کی جو رقم بچائی جاتی تھی اُسے گھر میں بدستور صرف کئے جانے کی ہدایت کی۔ ایک ماما بھی بیوی کی خدمت اور ہاتھ بٹانے کے لئے ملازم رکھ دی۔ لیکن ساجدہ نے چند ماہ میں سو روپے کی رقم بچاکر سلائی کی ایک مشین خرید کی۔ اور اپنا وہ تمام وقت جو ماما کی وجہ سے بچ رہتا تھا ٹوپیوں کی سلائی میں صرف کرنے لگی۔ کیونکہ دوکان میں کام بہت کافی تھا۔ اس کا خوشگوار نتیجہ یہ نکلا کہ ماہانہ پچیس روپے سے بھی کچھ زیادہ رقم پس انداز ہونے لگی۔ ادھر دوکان میں دوسرے سال ایک ہزار کا منافع ہوا۔ جب دوکان کا سرمایہ ڈھائی تین ہزار کے قریب ہوگیا۔ تو عشرت حسین نے بیوی کی صلاح سے ملازمت ترک کردی۔ پراویڈنٹ فنڈ میں بھی معقول رقم جمع ہوگئی تھی۔ معقول سرمایہ اور باقاعدہ دوکان کھلنے کا حسب دل خواہ نتیجہ نکلا۔ اور چند روز میں عشرت حسین کی آمدنی دو ڈھائی سو روپے ماہوار ہوگئی۔ اور آرام کی زندگی بسر کرنے لگا۔

جلد بندی کے ذریعہ سے کیونکر ترقی ہوسکتی ہے

امیر اللہ بیگ نے اپنے دو بیٹوں وزیر اللہ بیگ اور نصیر بیگ کو پانچ پانچ سو روپے دیکر بساط خانے کی دوکان کرائی۔ اس سے زیادہ سرمایہ ان کے پاس موجود نہ تھا۔ پانچ سو روپے میں کیا مال تجارت مل سکتا تھا۔ اور کیا دوکان کی آرائش ہوسکتی تھی۔ لیکن وزیر بیگ اسی پر قانع تھا۔ وہ دوکان میں بیٹھا ہوا قصہ کہانی کی

کتابوں سے دل بہلاتا تھا۔ لیکن نصیر بیگ کو اپنا وقت ضائع کرنا پسند نہ تھا چھوٹی سی دوکان اور وہ بھی نئی کھلی ہوئی۔ بھولے سے کوئی گاہک آ گیا ورنہ دوکاندار بے چارہ ہاتھ پر ہاتھ رکھے ہوئے بیٹھا ہے۔ نصیر بیگ عرصہ تک سوچتا رہا کہ اسے خالی وقت میں کیا کرنا چاہئے۔ آخر اس نے کچھ دنوں غور و خوض کرنے کے بعد جلد سازی کا کام شروع کیا۔ وہ اس کام سے صرف اس قدر واقف تھا کہ اس نے اپنے پڑوس میں ایک دفتری کو جلد باندھتے ہوئے دیکھا تھا۔ لیکن چونکہ آدمی ذہین اور کسی قدر لکھا پڑھا تھا۔ معمولی جلد بندی میں اسے وقت واقع نہیں ہوئی جس جلد کی اجرت عام طور پر چار آنے لی جاتی تھی۔ اس کی اجرت اس کے ہاں تین آنے تھی۔ اسی تناسب سے اور کام بھی ہوتا تھا۔ جس کا نتیجہ یہ نکلا کہ کام بکثرت آنے لگا۔ وہ ان اوقات میں جب کوئی گاہک موجود نہ ہوتا اس کام میں اپنا وقت صرف کرتا تھا۔ اور روزانہ دو تین جلدیں تیار کر لیتا تھا۔ اگر کام زیادہ یا ضروری ہوتا تھا تو شب کو انجام دیتا تھا۔ رفتہ رفتہ مدارس کے طلبا بھی اس سے جلد بندھوانے لگے۔ اور اس بات سے اسے غیر متوقع طور پر یہ فائدہ پہنچا کہ اسٹیشنری خوب فروخت ہونے لگی۔ نصیر بیگ آدمی موقع شناس تھا اس نے اپنی دوکان میں سوئی بچاپ کی جگہ ایسے سامان کا اضافہ شروع کیا جو بچوں کے مطلب اور دلچسپی کا تھا اور کسی دوکان میں یکجا طور پر نہیں پایا جاتا تھا۔ مثلاً اس نے گیندیں۔ فٹ بال۔ ہاکی اسٹک کھلونے وغیرہ اپنی دوکان میں فراہم کئے۔ ان چیزوں کی مستقل فروخت اور جلد سازی کی آمدنی سے اسے پہلے سال ہی کافی منافع ہوا لیکن اس نے اپنے والدین اور بھائی سے یہ راز ظاہر نہیں کیا۔ والدین یہ سمجھتے تھے کہ دونوں بھائی ایک ہی حالت میں زندگی بسر کر رہے ہیں۔ اس بے خبری کی بڑی وجہ یہ تھی کہ نصیر مرزا کے والد پردیس میں ملازم تھے ان دونوں بھائیوں کو کھانے اور کپڑے کی فکر نہ تھی۔ کیونکہ والدین ان کے کفیل تھے

اور ابھی ان کی شادی نہیں ہوئی تھی۔ وزیر مرزا کی دوکان میں سال بھر میں صرف ڈھائی سو روپے منافع ہوا۔ لیکن نصیر مرزا کے ہاں جلد بندی کی اجرت شامل کر کے ایک ہزار روپے بڑھے جس کا لازمی نتیجہ یہ تھا کہ اس کی دوکان کا سرمایہ پہلے سے دو چند ہو گیا۔ مال بڑھا تو خریداروں کا بڑھنا بھی ضروری تھا۔ نصیر مرزا کو اب جلد بندی کی فرصت نہ تھی۔ اس لئے اس نے اپنی دوکان سے ملی ہوئی ایک چھوٹی سی دوکان لے کر اور ایک دفتری ملازم رکھ کر جلد بندی کا کام اس کے سپرد کیا اور خود دوکانداری میں مصروف رہنے لگا۔ اس نے اسکولوں میں صرف ہونیوالی کاپیاں بھی چھپوا لی تھیں اور اپنے حسن اخلاق کی وجہ سے اسکولوں کے طلبا کو اپنا مستقل گاہک بنا لیا تھا۔ نصیر مرزا کی دوکان کے سامنے ایک شو فیکٹری تھی اس کے مالک کو کانپور میں ایک معقول نوکری مل گئی اس لئے وہ اپنا سامان اونے پونے بیچنے اور کاریگروں کو علیحدہ کرنے پر مجبور رہا۔ نصیر مرزا کو جب یہ حال معلوم ہوا تو اس نے ڈیڑھ سو روپے میں فیکٹری کا سامان خرید لیا۔ اور کاریگروں کو بھی بدستور باقی رکھا۔ نصیر مرزا کے گاہک مستقل اور اس سے کافی مانوس تھے۔ اس نے انہیں فیکٹری کی طرف توجہ دلائی۔ اور فیکٹری کا کام اچھی طرح چل نکلا۔ اسی اثنا میں وزیر مرزا کی غفلت اور تن آسانی اور فضول خرچی سے دوکان کی حالت ابتر ہونے لگی۔ اور بداخلاقی و بدمعاملگی کی وجہ سے نوبت یہاں تک پہنچی کہ دوکان سے اس کا کرایہ بھی نہیں نکلتا تھا۔ آخر کار اس نے باپ سے اجازت لیکر اپنا سامان فروخت کر دیا اور خود ملازمت تلاش کرنے لگا۔ اسے بدقسمتی سے کوئی اچھی ملازمت بھی میسر نہیں آئی۔
نصیر مرزا نے بھائی کو پریشان حال دیکھ کر اپنی فیکٹری سپرد کر دی۔ اور تیس روپے ماہوار تنخواہ مقرر کی۔ دوسرا سال نصیر مرزا کے لئے پہلے سے زیادہ زرخیز ثابت ہوا۔ اور اسے تقریباً تین ہزار کا منافع ہوا۔ روپیہ تجارت کے لئے آبحیات کا حکم

رکھتا ہے۔ سرمایہ پاس ہوتا ہے۔ تو تاجر کا دماغ عرش بریں سے اسکیمیں حاصل کرتا ہے۔ نصیر مرزا نے اپنی دوکان کو بہت فروغ دیا۔ اور شہر کے پرانے دوکانداروں میں اس کے حسنِ کاروبار کے چرچے ہونے لگے۔ اس نے اس قابلیت اور ہمہ گیری کے ساتھ اپنی دوکان میں "میل" جمع کیا تھا کہ کوئی گاہک بمشکل اس کے ہاں سے واپس جا سکتا تھا۔ دو تین ہزار روپیہ صرف کر کے اس نے دفتری خانے کے لئے مشنری منگوائی۔ اور جلد سازی کے کام کو ایسی رونق دی کہ شہر میں ایک کارخانہ بھی اس کے مقابلہ کا نہ تھا۔ اور دور دور سے اس کے ہاں جلد بندی کے لئے سررشتۂ تعلیم اور مصنفین کی کتابیں آتی تھیں۔ گورمنٹ کے اکثر محکموں کو اسی کے ہاں سے رجسٹروں اور اسٹیشنری کی سپلائی ہوتی تھی۔ چند روز کے بعد لوگوں کے مشورے سے اس نے چھاپہ خانہ بھی قائم کیا۔ اور اب چونکہ اس کے والد پنشن لے کر مکان پر آ گئے تھے اس کا کام ان کے سپرد کر دیا۔ میاں امیر بیگ نہایت تجربہ کار اور جہاں دیدہ شخص تھے انہوں نے چھاپہ خانہ کا کام خوب سنبھالا۔ نوجوان نصیر بیگ کی ترقی کا اندازہ اس امر واقعہ سے ہو سکتا ہے۔ کہ ۱۹۲۵ء میں جب تشخیص ٹیکس کے لئے اس کے حسابات دیکھے گئے تو اس کا خالص منافع گیارہ سو بیس روپے ماہوار قرار پایا۔ اس کامیابی و خوش حالی کے حصول میں صرف دس سال کا زمانہ صرف ہوا ہر نوجوان جو پانچ سو روپے کے سرمایہ کے ساتھ اپنے دست و بازو میں طاقت دل میں ہمت اور دماغ میں صلاحیت رکھتا ہے۔ نصیر مرزا کی طرح دس سال کے اندر لکھپتی بن سکتا ہے *



ٹھیکیداری کے ذریعہ سے کیونکر ترقی ہو سکتی ہے

ایک غریب لڑکا شمشاد علی نام مراد آباد میں رہتا تھا۔ غربت صرف انسان ہی کو خاک میں نہیں ملاتی۔ اس کے نام کو بھی بگاڑ دیتی ہے چنانچہ سب اُسے "شمو" کہا کرتے تھے۔ شمو کی عمر مشکل سے سولہ سترہ سال ہو گی۔ اس نے ایک حرف لکھا پڑھا نہ تھا اور اس کے دماغ کو علمی اخلاقی تربیت کا موقع نہیں ملا تھا لیکن اس کے باوجود فطرتی طور پر وہ نہایت سنجیدہ معاملہ فہم اور نیک تھا۔ وہ اپنی بیوہ والدہ کے زیر سایہ عمر کی منزلیں طے کر رہا تھا۔ اور گو اس کے کانوں تک یہ صدا نہیں پہنچی تھی کہ

"جنت کہ رضائے مادران ست اندر تہ پائے مادران ست"

تاہم وہ اپنی ماں کی اطاعت و خدمت ہر کام پر مقدم سمجھتا تھا۔ دل شکستہ ماں جسے بیٹے سے کمال محبت تھی۔ اس کی سعادت مندیوں اور خدمتوں سے متاثر ہو کر ہر وقت دست بدعا رہتی تھی صبح کو جب وہ فریضۂ سحر سے فارغ ہوتی تو جانماز سے اُٹھنے سے پہلے اپنے اکلوتے بچے کے لئے جناب الٰہی میں دعائیں مانگتی۔ اس کی یہ بے اختیارانہ دعائیں سرگوشیوں کی صورت میں نہیں ہوتیں بلکہ وہ با آواز بلند کہتی تھی کہ "خدایا میرے شمشاد کو دولت دے۔ عزت دے۔ تیرے خزانہ میں کمی نہیں۔ اس کے افلاس کا دامن اشرفیوں سے بھر دے۔ تیری قدرت سے بعید نہیں اُسے باغ و زمین عطا کر۔ اپنی شان کرم دکھا اور اسے خدم حشم اور سواریاں مرحمت کر۔

ضعیف العمر بیوہ کی یہ غمخوارانہ صدائیں تنگ و تاریک مکان کی محدود فضا سے نکل کر دور تک پہنچتیں اور پڑوسی بھی سنتے تھے۔ جن میں زیادہ تر جاہل کاریگر تھے۔ اور وہ اپنے گھروں میں ان درخواستوں کا مضحکہ کرتے تھے کیونکہ

سمّو جیسے غریب۔ ان پڑھ اور نا قابل لڑکے کے متعلق کسی کو خیال بھی نہیں ہو سکتا تھا کہ وہ باغات و مکانات کا مالک ہو سکتا ہے۔ اور کوئی ایسا دن بھی آنے والا ہے کہ اس کا حساب بنکوں میں کھلا ہوگا۔ اور اس کے ہاتھوں سے روپے اشرفیوں کی بارش ہوا کرے گی۔

سمّو پڑوس کے ایک کارخانہ میں جس میں مراد آبادی برتن طیار کئے جاتے تھے کام کرتا تھا۔ اور دن بھر کی محنت و جانفشانی کے بعد اسے دو تین آنے پیسے مل جاتے تھے۔ وہ اس آمدنی میں جس طرح رہ سکتا تھا۔ وہ اس کے کثیف اور نامکمل لباس سے ظاہر تھا۔ جب وہ کارخانہ میں کام کرنے کے لئے جاتا تھا۔ تو اس کے پڑوسی کاریگر مذاق اڑاتے تھے۔ اور اس کی ماں کے دعائیہ الفاظ کا اعادہ کر کے اسے شرماتے تھے۔ ان مضحکوں کا اسے روز سامنا ہوتا تھا۔ آخر ایک دن اس کی طبیعت مشتعل ہو گئی۔ غیرت اس کے دل میں موجزن ہوئی اور اس نے اپنی والدہ کی اجازت لے کر کارخانہ کا کام چھوڑ دیا۔ اور تعمیرات کے ایک ٹھیکہ دار کے ہاں ملازمت اختیار کی۔ اسے جو خدمت سپرد کی گئی تھی اس کے لئے وہ نہایت موزوں ثابت ہوا۔ ٹھیکہ دار اس کی محنت مستعدی اور دیانت داری سے نہایت خوش ہوا۔ رفتہ رفتہ اس نے ٹھیکہ دار کے دل میں اپنے لئے اتنی گنجائش پیدا کر لی۔ کہ اس نے اپنے دیگر ملازمین پر اسے افسر مقرر کیا۔ اور اس کی تنخواہ میں بھی مناسب اضافہ کر دیا

اب میاں سمّو سمّو نہیں رہے تھے۔ بلکہ انہیں سب شمشاد علی کہتے تھے۔ اُن کی حالت میں نمایاں تبدیلی ہو گئی تھی۔ لیکن اس تبدیلی کے یہ معنی نہیں تھے کہ اس نے کفایت شعاری اور عاقبت اندیشی کی قیمتی صفات ترک کر دی تھیں وہ سلامت روی کے ساتھ اپنی زندگی بسر کر رہا تھا۔ اور اس کے پاس کافی رقم پس انداز ہو گئی

تھی۔ اسی اثنا میں اس نے اپنے ناخواندہ ہونے کا عیب محسوس کیا اور شب کو خالی اوقات میں ایک معلم رکھ کر نوشت وخواند کا سلسلہ جاری کیا۔ آدمی ذہین وطباع تھا اور سب سے بڑھ کر یہ کہ ضرورت اور شوق کی بنا پر کام کر رہا تھا۔ چند روز میں وہ معمولی نوشت وخواند سے واقف ہو گیا۔ شمشاد علی کی اس ترقی سے اس کا آقا نہایت خوش ہوا۔ اور اس نے اسے ہونہار اور ہر طرح مستعد اور ہوشیار سمجھ کر اپنا تمام کاروبار سپرد کر دیا۔

شمشاد علی کو اس قدر مختار بنے ہوئے دو سال کا زمانہ ہوا تھا کہ ٹھیکیدار نے انتقال کیا۔ اس حادثے سے وہ بہت متاثر ہوا۔ پہلے تو اس کا ارادہ ہوا کہ کوئی دوسری ملازمت تلاش کرے، لیکن پھر اس نے ہمت سے کام لیا۔ ٹھیکیداری کے نشیب وفراز سے وہ اچھی طرح واقف ہو گیا تھا محکمۂ انجنیری کے افسر بھی اس کی کارکردگی سے نہایت خوش تھے۔ اور سب سے بڑھ کر یہ کہ بقدر ضرورت سرمایہ بھی کفایت شعاریوں کی بنا پر اس کے پاس موجود تھا۔ جس سے اس نے ٹھیکہ داری کا سلسلہ بدستور باقی رکھا۔ کامیابی ہمیشہ سے محنت و دیانت کی کنیز چلی آتی ہے چند روز میں شمشاد علی کی دنیا بدل گئی۔ اس نے اپنی ذاتی قابلیت اور مہارت کی وجہ سے خدمات مفوضہ کو نہایت خوش اسلوبی کے ساتھ انجام دیا اور ہر کام میں خاطر خواہ منافع ہوا۔ آخر کار وہ دن بھی آگیا کہ اس کی والدہ کی دعاؤں نے عملی صورت اختیار کی۔ اور دولت وثروت کی وہ تمام مسرتیں جو مستقبل کے دامن میں خوابیدہ تھیں یکے بعد دیگرے اس کے دل میں جلوہ آرا ہونے لگیں۔ اب وہ باغ وزمین کا بھی مالک ہے اسکے تصرف میں شاندار مکانات اور صبا رفتار سواریاں ہیں شہر کا بچہ بچہ اس سے واقف ہے اور اب زبان خلق اسے "شمو" کی جگہ "مولوی شمشاد علی رئیس" کے نام سے یاد کرتی ہے۔

پرانی اور شکستہ اشیا کی فروخت سے کیونکر ترقی ہو سکتی ہے

حیدر آباد میں ایک سوداگر کو گردش روزگار سے پے درپے ایسے نقصانات کا سامنا ہوا کہ تمام کاروبار تباہ ہوگیا۔ اور ایک پیسہ پاس نہیں رہا۔ اب اس کے ابھرنے اور از سر نو ترقی کرنے کی کوئی صورت نہیں تھی۔ سرمایہ کے بغیر تجارت کو ناممکن سمجھا جاتا ہے۔ اس لئے عام خیال یہ تھا کہ تاجر مذکور اب محنت مزدوری یا ملازمت کے ذریعہ سے اپنی ضروریات پوری کرے گا۔ لیکن اس کا اس رائے عامہ کے برعکس تھا۔ وہ تجارت کے لئے سرمایہ کو اتنا ضروری نہیں سمجھتا تھا جس قدر اصول تجارت کی واقفیت کو اور اس بنا پر اس کی ہمت پست نہیں ہوئی اور ایک دفعہ اور اس نے تجارتی فروغ حاصل کرنے کا ارادہ کیا۔

حیدر آباد میں وہ پردیسی تھا سلسلۂ تجارت کی بنا پر چند اشخاص سے اس کی واقفیت تھی۔ چنانچہ وہ ایک نیک نفس اور مخیر بزرگ کے پاس گیا جو حتی المقدور کسی سائل کو محروم واپس نہیں کرتے تھے۔ اور جہاں تک ممکن تھا ہر حاجت مند کی اعلیٰ قدر مراتب خدمت کرتے تھے۔ تاجر نے ان کی خدمت میں اپنا ماجرا عرض کیا اور امداد کی خواہش کی۔ بزرگ موصوف حال سن کر اندر چلے گئے اور پچاس روپے ایک کاغذ میں لپیٹ کر اس طرح کہ ایک ہاتھ کو دوسرے ہاتھ کی خبر نہ ہو۔ اسے عطا کئے۔ تاجر نے وہ روپے واپس کر دیئے اور کہا کہ میں آپ سے مالی امداد کا خواستگار نہیں ہوں۔

ان بزرگ نے حیرت زدہ ہو کر پوچھا کہ پھر تم کیا چاہتے ہو؟ تاجر نے کہا کہ میں یہ چاہتا ہوں کہ آپ کے گھر میں جو ٹوٹی پھوٹی بیکار اور ضرورت سے زیادہ

چیزیں ہیں وہ مجھے عنایت کر دیجئے۔ تاکہ میں ان کو فروخت کرکے اپنا کام چلاؤں
اور صرف آپ ہی نہیں بلکہ اپنے احباب سے بھی مجھے روشناس کر کے سفارش
کر دیجئے کہ اپنے گھر کی کمتی، فالتو اور غیر ضروری چیزیں مجھے عنایت کر دیں۔
بزرگ موصوف نے تاجر کی یہ درخواست قبول کر لی۔ اور اُن کے دیگر احباب
نے بھی سفارش کو مان لیا۔ کیونکہ معاملہ بہت ہی معمولی اور آسان تھا۔ اب تاجر نے
ایک سستی دوکان کرایہ پر حاصل کی اور آٹھ دس گھروں سے ٹوٹا پھوٹا اور فالتو
سامان لے کر اس دوکان میں رکھا۔ چارپائیاں تھیں جن میں کسی کی پٹی نہ تھی کسی
کا پایہ نہ تھا۔ کرسیاں اور تپائیاں تھیں جو ٹوٹ پھوٹ کر بیکار ہو گئی تھیں۔
تاجر نے تمام اشیاء کی ایک فہرست مرتب کی۔ بڑھئی لگا کر سب شے کی مرمت کرائی
چارپائیوں کو بنوایا۔ کرسیوں پہ پالش کی۔ پرانی جوتیوں کو گٹھوا کر نیا کرایا۔ اس
تمام سامان کو قرینے سے لگایا۔ فروخت شروع ہوئی۔ اور رفتہ رفتہ چیزیں بکنے
لگیں تو وہ اُن کے مالکوں کے پاس پہنچا۔ دام اُن کے روبرو رکھ دیئے۔ اور
حساب سمجھا کر کہا کہ یہ روپیہ حاضر ہے۔ اس میں سے جو چاہیں آپ لے لیں اور
جو چاہیں مجھے دیدیں۔ بعض لوگوں نے اُسے بطور کمیشن کچھ دے کر دام لے لئے۔
اور بعض نے ایک پیسہ بھی نہیں لیا۔ تاجر کی خوش معاملگی اور ایمانداری سے سب
لوگ بہت خوش ہوئے۔

اس کے بعد تاجر نے مزید سامان کی خواہش کی۔ اب لوگوں نے اُسے
قیمتی سامان بھی جس کو وہ علیحدہ کرنا چاہتے تھے۔ دیدیا۔ جس کی فروخت سے
اُسے کافی کمیشن مل گیا۔ رفتہ رفتہ تاجر کی دیانتداری اور کارگزاری مشہور ہو گئی
اور اُس کے پاس جا بجا سے اتنا زیادہ مال آنے لگا کہ اُسے ایک بڑی دوکان مع
ایک گودام کے کرایہ پر لینی پڑی۔ اب اس کی ماہانہ آمدنی کافی ہو گئی تھی۔ اس نے

اس تجارتی اصول پر عمل کیا تھا۔ کہ ضروریات روزمرہ پر کم سے کم رقم صرف کی جائے چنانچہ چند روز میں اس کے پاس کئی سو روپے جمع ہو گئے اس سرمایہ کی مدد سے اس نے از سر نو اپنی قدیم تجارت کا آغاز کر دیا۔ اور بتدریج کباڑ خانے کے کام کو کم کر کے اپنے اصلی کام کو فروغ دینے لگا۔ اس تمام جدوجہد میں چند سال کا زمانہ صرف ہوا۔ اور اس کی حالت جیسی تھی ویسی پھر ہو گئی۔

اگر تم تجارت کرنے کے لئے آمادہ ہو اور سچے دل سے آمادہ ہو تو فی الحقیقت تمہیں بھی سرمایہ کی حاجت نہیں۔ اگر تم اپنے طریق عمل سے کسی طرح لوگوں پر ثابت کردو کہ تم دیانتدار ہو اور معاملات کے صاف ہو تو مدد کرنے والوں کی کمی نہیں لیکن خوب یاد رکھو کہ دیانتداری الفاظ سے ثابت نہیں ہوتی۔ بلکہ عمل سے ثابت ہوتی ہے۔ پس جتنا زمانہ دیانتداری ثابت کرنے میں صرف ہوگا وہ تو ضرور تکلیف کے ساتھ بسر کرنا پڑے گا۔ لیکن اس کے بعد کوئی زحمت رونما نہ ہوگی۔ اگر کسی شخص میں محنت مشقت حسن انتظام اور دیانتداری کا مادہ موجود ہو تو سطور بالا میں جو عملی طریقہ لکھا گیا ہے وہ اس کی کامیابی کا ذریعہ بن سکتا ہے۔ اور کسی سرمایہ کے بغیر وہ چند روز میں اچھا خاصہ کاروباری آدمی بن سکتا ہے۔ بڑے شہروں میں اس طرح کا کاروبار اور بھی زیادہ آسان ہے۔ کیونکہ لوگ عموماً شوقین ہوتے ہیں۔ بسا اوقات غیر ضروری چیزیں بھی خرید لیتے ہیں۔ چیزیں ٹوٹتی پھوٹتی رہتی ہیں۔ مکانات عموماً چھوٹے اور تنگ ہوتے ہیں۔ غیر ضروری اور نکمی اشیاء کے رکھنے کو جگہ نہیں ملتی۔ پس اگر کوئی شخص ان کا گاہک ہو تو بہت آسانی کے ساتھ حاصل کر سکتا ہے۔ اور شکست و ریخت کی مرمت کے بعد انہیں فروخت کر کے فائدہ اٹھا سکتا ہے۔

چھاپہ خانہ کے ذریعہ سے کیونکر ترقی ہو سکتی ہے

رزاقی پریس کی خوبصورت اور نظر فریب مطبوعات کس کی نظر سے نہیں گزریں لیکن اس پریس کے قایم ہونے کا حال معلوم کر کے لوگ حیرت زدہ رہ جائیں گے اس کے مالک منشی عبد الرزاق اپنے عم زاد بھائی عبد الرحیم کے ہمراہ ترک وطن کر کے ۔ ۔ شہر میں وارد ہوئے۔ دونوں جاہل تھے۔ کچھ روپے ساتھ لائے تھے۔ جب تک وہ موجود رہے نوکری کی تلاش کرتے رہے۔ لیکن دونوں میں سے ایک کو بھی نوکری نہیں ملی۔ اور زاد سفر ختم ہو گیا۔ ۲۴ گھنٹے کی فاقہ کشی کے بعد محنت مزدوری کی صلاح ہوئی۔ کئی روز تک مختلف قسم کی مزدوریاں کرتے رہے۔ آخر کار تقدیر کا فرشتہ ان کو ایک چھاپہ خانہ میں لے گیا۔ اور دونوں بھائی پیچ گھمانے کے کام پر رکھ لئے گئے۔

آج سے پچیس سال پہلے کی بات ہے۔ اس وقت پیچ گھمانے والے کی مزدوری پانچ چھ آنے اور انتہائی طور پر آٹھ آنے سے زیادہ نہ ہوتی تھی۔ ان دونوں کو چھ آنے روز ملتے تھے۔ کچھ دنوں تک تو ایک ساتھ کھانا پینا رہا۔ لیکن منشی عبد الرزاق جزرس اور عبد الرحیم فضول خرچ تھے۔ اس لئے نباہ نہ ہو سکا۔ اور دونو الگ الگ کھانے پینے لگے۔ چند روز کے بعد ایک بے عنوانی پر مالک مطبع نے عبد الرحیم کو برخاست کر دیا اور وہ کسی دوسرے پریس میں کام کرنے لگا۔ منشی عبد الرزاق اپنی آمدنی کی دو تہائیاں خرچ کرتے تھے اور ایک تہائی بچاتے تھے۔ رفتہ رفتہ ان کو خیال پیدا ہوا کہ اگر میں کچھ لکھنا پڑھنا جانتا تو اس سے زیادہ کماتا۔ چنانچہ انہوں نے خالی اوقات میں لکھنا پڑھنا شروع کیا۔ ذہن اچھا تھا۔ اور پھر ذاتی شوق۔ چھ

سات ماہ کی محنت میں بقدر ضرورت نوشت وخواند سے آگاہی ہوگئی۔ منشی جی کے استاد مطبع کے کاپی نویس تھے۔ بس اتنا لکھ پڑھ کر انہیں خوشنویسی سیکھنے کی طرف میلان ہوا لیکن پیچ گھمانے کی وجہ سے ہاتھ سخت ہوگیا تھا۔ اسی اثنا میں مطبع کے چپراسی نے استعفا دیا اور انہوں نے بارہ روپے کی آمدنی چھوڑ کر یہ آٹھ روپے ماہوار کی جگہ قبول کرلی۔ اب ان کو کام سیکھنے کے لئے زیادہ وقت ملتا تھا۔ آخر دو سال کا زمانہ اسی حال پہ گزر گیا۔ اور وہ اوسط درجے کے خوشنویس بن گئے۔ اس اثنا میں انہوں نے اردو کی کتابیں بطور خود پڑھ کر کسی قدر قابلیت بھی بڑھالی تھی۔ کام کے لئے انہیں باہر نہیں جانا پڑتا تھا۔ مطبع میں کام کی کمی نہ تھی۔ اور وہ کم سے کم اجرت کے باوجود دس بارہ آنے روزانہ کمالیتے تھے۔

منشی عبدالرزاق کے پاس اتنی مدت میں سو سوا سو کی رقم پس انداز ہوچکی تھی اُن کے دل میں خیال پیدا ہوا کہ ایک پریس قائم کرنا چاہیئے۔ اس زمانہ میں پریس قائم کرنا چنداں دشوار نہ تھا۔ پچاس روپے میں آسانی کے ساتھ ایک معمولی پریس اور پتھر خریدے جاسکتے تھے۔

چنانچہ منشی صاحب نے خدا کا نام لے کر کام شروع کردیا۔ لیکن کام کی ابتدا اس طرح ہوئی کہ منشی صاحب نے چار روپے ماہوار پر ایک چھوٹا سا مکان حاصل کیا اور پریس لے کر اس میں جا بیٹھے۔ دروازے پر ایک بورڈ رزاقی پریس کے نام سے لگا دیا۔ اگر کوئی شخص کام لے آیا تو انہوں نے مناسب اجرت پر معاملہ کرکے اور پریسین کو بلا کر چھپوا لیا۔ ورنہ خاموش بیٹھے ہوئے کتابت کر رہے ہیں۔

منشی صاحب چونکہ خود کاتب اور مطبع کے کام سے ذاتی طور پر واقف تھے۔ اس لئے اُن کے اہتمام میں جو کچھ چھپتا تھا وہ عموماً دیگر مطابع سے ممتاز اور بہت اچھا ہوتا تھا۔ رفتہ رفتہ کام کی عمدگی کا چرچا ہوا اور ضرورتمند خاص طور پر متوجہ ہوگئے۔

کام کے ساتھ ہی روپیہ بھی آیا۔ منشی صاحب نے ایک مزید پریس کا اضافہ کیا اور جب وہ بھی کافی ثابت نہ ہوا تو دو پریس اور بڑھائے۔ ملک کا ہر شوقین مصنف اپنی تصنیف اسی پریس میں چھپواتا تھا۔ اور زیادہ سے زیادہ اجرت پر بھی وہ کسی دوسرے مطبع کا رُخ نہیں کرتا تھا۔ اب منشی صاحب کے ہاں پندرہ بیس آدمیوں کا مستقل عملہ کام میں مصروف تھا۔ اور وہ باقاعدہ کارخانہ دار بن گئے تھے۔ انکی آمدنی میں پہلے سے بہت اضافہ ہوگیا تھا لیکن مصارف کی مقدار پہلے سے کچھ زیادہ نہیں ہوئی تھی۔ جس کا لازمی نتیجہ یہ تھا کہ سرمایہ کی مقدار ترقی کر رہی تھی۔ دو تین سال کے بعد منشی صاحب نے ایک مکان خرید کیا۔ اور اپنا پریس اس مکان میں منتقل کرلیا۔ ان کے ہاں چونکہ کتابیں بکثرت چھپتی تھیں۔ اس لئے ان کا ذہن کتب فروشی کی طرف منتقل ہوا۔ اور اس کام میں بھی انہیں خاصی کامیابی ہوئی۔ وہ ہر ششماہی پر ایک جنتری شائع کرتے تھے۔ جس کی تعداد اشاعت دس ہزار ہوتی تھی۔ اور اسی کے ذریعہ سے کتابیں فروخت ہوتی تھیں۔

اس قدر واقعات معلوم کرنے کے بعد آج اگر آپ رزاقی پریس دیکھنے کی کوشش کریں تو آپ حیرت زدہ رہ جائیں گے۔ اب وہاں کاٹھ کے پریس نہیں ہیں۔ بلکہ ایک شاندار اسٹیم پریس قائم ہے۔ جس میں پانچ مشینیں آٹھ دس گھنٹے روزانہ کام کرتی ہیں۔ اس پریس کا منیجر دو سو روپے ماہوار تنخواہ پاتا ہے۔ پریس کی ماہانہ آمدنی کا اندازہ ایک ہزار سے کچھ زیادہ ہے۔ اگر آپ کو یاد ہو تو پچیس سال کی مدت منقضی ہونے کے بعد عبدالرحیم کو بھی پہچانیے۔ وہ ہنوز ایک چھاپہ خانے میں پہیہ گھمانے کے کام پر مامور ہے۔ اور اس کی آمدنی دس بارہ آنے روزانہ سے زیادہ نہیں ہے۔

واشنگ فیکٹری کے ذریعے کیونکر ترقی ہو سکتی ہے

محمد سلیمان کو ارمان تھا کہ ایک بڑے کارخانہ کا مالک بنے لیکن سرمایہ نہ ہونے کی وجہ سے کسی کاروبار کا حوصلہ نہیں کر سکتا تھا۔ اسی اثنا میں اس نے معلومات تجارت کی پہلی جلد پڑھی۔ جس میں اسے معلوم ہوا کہ سرمایہ کے بغیر بھی تجارت ہو سکتی ہے لیکن جو تجارت سرمایہ کے بغیر شروع کی جاتی ہے۔ اس کی ابتدائی صورت تجارت نہیں معلوم ہوتی۔ اگر کسی درخت کا بیج بوئیں تو ابتداً صرف دو پتیاں نمودار ہوتی ہیں۔ اور ہر بیج میں عموماً ایک ہی طرح کی چھوٹی یا بڑی دو پتیاں ہوتی ہیں۔ اس کے بعد جو پتیاں نکلتی ہیں وہ اس درخت کو دوسروں سے ممتاز کرنے والی ہوتی ہیں۔ اسی طرح تجارت بے سرمایہ کے پودے میں جو ابتدائی دو پتیاں ہوتی ہیں ان کا نام وقت اور محنت ہے۔ اس کے بعد جو تیسری پتی نمودار ہوتی ہے اس کا نام سرمایہ ہے۔ اور اب یہ پودا تجارت کا پودا کہلاتا ہے۔ محمد سلیمان کے پاس وقت اتنا ہی تھا جتنا کسی شخص کے پاس ہو سکتا ہے۔ محنت کے لئے اس کے دست و بازو کافی توانا تھے۔ البتہ اسے یہ خیال تھا کہ اپنے لئے کون سا کام انتخاب کرے۔ اس نے معلومات تجارت میں یہ بھی پڑھا تھا کہ کسی مخصوص کام کے درپے رہنا بالکل کوتاہ نظری اور بے وقوفی ہے۔ ہر کام دولت کی طرف پہنچانے میں شاہراہ کی حیثیت رکھتا ہے۔ پس اس نے شاگردی واستادی کے جھگڑوں اور اہل حرفہ کی منتوں سے بے نیاز ہونے کے لئے ایک نئی مگر بالکل سادہ تجویز پر عمل کیا۔ اس کے مکان کے سامنے ایک کٹرہ تھا جس میں متعدد دھوبی رہتے تھے۔ وہ اس کٹرہ میں روزانہ تھوڑی دیر کے لئے جا کھڑا ہوتا تھا۔ اور دیکھتا تھا کہ کوئی استری کر رہا ہے۔ کوئی کپڑوں میں صابون لگا رہا ہے۔ کوئی ریہ یا سوڈا

استعمال کر رہا ہے۔ کوئی بھٹی کی فکر میں ہے۔ چند روز تک خاموشی کے ساتھ وہ کپڑوں کی دھلائی کے مختلف مدارج دیکھتا رہا۔ حتیٰ کہ وہ علمی طور پر اس کام سے واقف ہو گیا اب عملی واقفیت باقی تھی پس اس نے اپنے گھر میں ایک چھوٹی سی بھٹی بنائی سوڈا منگایا اور گھر والوں کے ہنسنے کی پروا کئے بغیر سارے گھر کے کپڑے دھونے کے لئے طیار ہو گیا۔ اس نے پہلے میلے کپڑوں کو پانی میں تر کیا۔ پھر ایک ظرف میں صابون کے ٹکڑے ڈال کر ان کپڑوں پر بھیگا ہوا صابون اور سوڈا لگایا۔ اس کے بعد سب کپڑوں کو بھٹی پر اس طرح رکھ کر کہ وہ ایک الٹی ہوئی ناند کی صورت بن گئے۔ نیچے آگ جلا دی۔ تقریباً چار پانچ گھنٹے آگ جلتی رہی اس کے بعد صبح کو کپڑے اتار کر اور مزید صابون لگا لگا کر اس نے دھو ڈالے۔ کپڑے خوب صاف ہو گئے۔ اب اس نے اس کو معمولی چاول پکا کر اور چھان کر قدرے نیل کی آمیزش کے ساتھ کلپ دیا اور سکھا کر سب پر استری کر لی۔ کوئی شخص امتیاز نہیں کر سکتا تھا کہ یہ کپڑے گھر میں دھوئے گئے ہیں یا دھوبی کے ہاں سے دھل کر آئے ہیں۔ وہ کئی ہفتے اپنے اور اپنے عزیزوں کے گھر کے کپڑے دھو کر تجربہ حاصل کرتا رہا۔ جب ہاتھ خوب پختہ ہو گیا تو اس نے بازار میں ایک بالاخانہ کرایہ پر لیا۔ ایک سائن بورڈ "سلیمان واشنگ فیکٹری" کے نام سے لگایا۔ چک رسیدیں چھپوائیں شہر میں اشتہارات تقسیم کئے۔ دس بارہ روز کے بعد کام آنے لگا۔ کیونکہ لوگ جاہل دھوبیوں کی تاخیر اور بے تمیزیوں سے نالاں تھے۔ محمد سلیمان نے بڑے سلیقہ اور محنت سے کام کیا۔ جس کا نتیجہ یہ ہوا کہ شہر میں اس کی شہرت ہو گئی اور تمام شوقین اور خوش پوش لوگ اس کے ہاں کام بھیجنے لگے۔ عام دھوبی دو پیسے فی کپڑا دھلائی لیتے تھے لیکن سلیمان کے ہاں ایک آنہ فی کپڑا نرخ تھا۔ شیروانیوں کے متعلق دھوبیوں میں کوئی امتیاز نہ تھا وہ کرتے یا جامہ کی طرح شیروانی بھی معمولی دھلائی میں دھو دیتے تھے۔ لیکن سلیمان سوتی شیروانی کی دھلائی دو آنے تسری کی چار آنے

اور ریشمی کی آٹھ آنے لیتا تھا۔ اس کی فیکٹری میں شہر دائی ایسی دھوئی جاتی تھی کہ بالکل نو دوختہ معلوم ہوتی۔ اب محمد سلیمان کو فیکٹری سے تقریباً سو روپے ماہوار کی آمدنی ہونے لگی تھی۔ اُسے اس قدر کامیاب دیکھ کر شہر میں اور فیکٹریاں بھی قائم ہوئیں۔ لیکن چونکہ ان کے مالک خود کام کرنے والے اور ضروریات سے کما حقہ واقف نہ تھے اس لئے ان کو فائدہ کی جگہ نقصان ہوا۔ محمد سلیمان کو اگرچہ آمدنی کافی تھی۔ لیکن اُس نے اپنے مصارف کو بہت محدود رکھا تھا جس کا لازمی نتیجہ یہ نکلا کہ چند سال کے بعد اُس کے پاس کئی ہزار کی رقم پس انداز ہوگئی۔ اب اُس نے اس فیکٹری کا کام تو ایک معتمد ملازم کو سپرد کیا اور خود ایک بڑے شہر میں جاکر لانڈری کی مشین منگائی۔ اس مشین سے اُسے خاطر خواہ فائدہ ہوا۔ معقول سرمایہ پس انداز ہوجانے کی بناپر اُسے کام کی مزید توسیع کا خیال پیدا ہوا۔ چنانچہ اس نے شملہ نینی تال وسرہ دون اور مری کے پہاڑوں پر دھلائی کے متعدد کارخانے قائم کئے۔ اس میں شک نہیں کہ قابل اعتماد متدین ملازمین کے نہ ملنے سے بعض جگہ نقصان بھی ہوئے۔ تاہم بحالت مجموعی اس کی ماہانہ آمدنی ایک ہزار سے کسی طرح کم نہ تھی۔ کاروبار پر مشکل سے بیس سال کا زمانہ گذرا تھا کہ وہ لاکھوں روپیہ کی جائداد کا مالک ہوگیا۔

عملی کاروبار اور کامیاب تجارتیں

ان میں سے اپنے مناسب حال کوئی کام اختیار کرو

بات سے بات پیدا کرکے کوئی نئی صورت نکالو

دودھ اور گھی کی تجارت

اگر غور کیا جائے تو قدرتی غذا انسان کے لئے دودھ، گھی، گوشت اور روٹی ہے کوئی گھر ایسا نہیں جس میں دودھ اور گھی استعمال نہ ہوتا ہو۔ اور شاید کوئی آدمی ایسا ملے جو ان دونوں چیزوں کی عمدگی سے مطمئن پایا جائے۔ سب جانتے ہیں کہ انسانی صحت کا دارومدار دودھ اور گھی پر ہے۔ اور یہ بھی خوب معلوم ہے کہ اول تو ان دونوں چیزوں میں آمیزش سے کام لیا جاتا ہے۔ دوسرے یہ دونوں اشیا روز بروز گراں ہوتی جاتی ہیں لیکن کوئی توجہ نہیں کرتا۔ دودھ کسی جگہ خالص نہیں ملتا۔ ہر شخص کو خاص انتظام اور دردسری سے خالص دودھ نصیب ہوسکتا ہے۔ خالص گھی کا خریدا جانا قریب قریب ناممکن سا ہے۔

گھی میں ایسی خوفناک آمیزش ہوتی ہے جو انسانی صحت کو بالکل برباد کردیتی ہے۔ بددیانت اور ناخداترس تاجر کن کن چیزوں کی آمیزش کرتے ہیں۔ ان کا صحیح علم بہت دشوار ہے۔ سستی قسم کی چربی، مونگ پھلی کا تیل وغیرہ تو بہت معمولی اور پرانی باتیں ہیں۔ مجھے تحقیق کرنے سے چند نئے طریقے معلوم ہوئے ہیں۔ جو زیادہ مشہور نہیں ہیں۔ اور اسی بنا پر آگاہی عوام کے لئے میں انہیں یہاں قلم بند کرتا ہوں۔

بعض لوگ تلوں کا تیل چھاچھ کی کافی مقدار میں ملا کر جوش کرتے ہیں تیل چھاچھ میں مخلوط ہو جاتا ہے۔ اور جب اس چھاچھ کو دودھ کی طرح بلوتے ہیں تو وہ تیل مکھن بن کر اوپر آجاتا ہے۔ اس مکھن کو حسب دستور پگھلا کر گھی بنا لیتے ہیں۔ بعض لوگ تیل کی جگہ صاف شدہ چربی سے یہی عمل کرتے ہیں۔ یہ بھی سنا ہے کہ بعض ناخدا ترس صاف شدہ مٹی کا تیل جو وہائٹ آئل کے نام سے انگریزی دوکانوں پر بہت ارزاں فروخت ہوتا ہے۔ گھی میں ملا دیتے ہیں۔ لیکن اب ان زحمتوں کی ضرورت نہیں رہی۔ کیونکہ ولایت سے ایک شے بناسپتی گھی کے نام سے ہندوستان میں بکثرت آگئی ہے اور بہت آسانی کے ساتھ خالص گھی کی مقدار کو دوچند کر سکتی ہے۔ اس زمانہ میں ہندوستانیوں کی صحت جس قدر خراب حالت میں ہے وہ ظاہر ہے اور آئے دن لوگوں کو نزلہ۔ زکام۔ کھانسی۔ دردسر۔ معدہ جگر اور ضعف دماغ کی شکایت رہتی ہے اور باوجودیکہ اب سے پچاس سال پیشتر ملک میں صحت و صفائی کی طرف اس قدر توجہ نہ تھی لیکن خلقت عام طور پر زیادہ تندرست دکھلائی دیتی تھی۔ اور لوگوں کی عمروں کی اوسط زیادہ تھی۔ اگر اس وقت خرابی صحت کے اور بہت سے اسباب ہیں۔ تو ان کے ساتھ ہی دودھ۔ گھی اور گوشت کی خرابی بھی ہے۔ ملک کے بیکار اور نادار لوگوں کو چاہئے کہ اگر ان کے دلوں میں تجارت سے مستفید ہونے کا شوق ہو۔ تو وہ دودھ گھی مکھن اور گوشت کی طرف توجہ کریں۔ ایک طرف تو لوگوں کو عمدہ دودھ گھی اور مکھن نصیب نہیں ہوتا۔ دوسری طرف دام زیادہ خرچ کرنے پڑتے ہیں۔ جس ملک میں دودھ اور گھی۔ گوشت اس کثرت سے دستیاب ہونگی جس کثرت سے ہندوستان میں ممکن ہے۔ اور وہاں ہر شخص ان ہی تین چیزوں کا شاکی ہو تو سوائے اس کے کہ ملک کی بدبختی کہا جائے۔ اور کیا کہا جا سکتا ہے۔ لیکن معاملہ کی اس صورت سے تجارت کے شائقین بہت کچھ نفع اٹھا سکتے ہیں۔ یہ کام اب تک

ایسے جاہل بے تمیز گنوار اور ناقص آدمیوں کے ہاتھ میں چلا آیا ہے کہ نہ اُنہیں ملک کی صحت سے کچھ تعلق ہے نہ انہیں اپنی صحت یا صفائی کا علم ہے۔ نہ وہ ناپاکی کو جانتے ہیں۔ اُنہیں تو اپنے نفع سے مطلب ہے۔ خواہ تم ان کے مضر صحت گھی اور دودھ یا گوشت سے بستر مرگ پر پڑ جاؤ۔ پس ہندوستان کے بیکار اور نادار لوگ اگر ان کاموں کی طرف توجہ کریں گے۔ تو وہ اپنی تعلیم کے ذریعہ سے نہ صرف ان کاموں کو عمدگی۔ کامیابی اور سلیقہ سے کر سکیں گے۔ بلکہ ملک پر بہت بڑا احسان کریں گے۔ جن کاموں میں تم اپنے آپ ہی نفع کما سکو۔ اور اپنے ملک کی صحت جسمانی مرفہ الحالی میں مدد دے سکو۔ اس سے بہتر کام دنیا میں نہیں ہو سکتا۔ تم اپنی شرم تعلیم اور شرافت کی جھوٹی پاسداری میں ہرگز یہ نہ سمجھو کہ لوگ تمہارے پیشہ کو ذلیل سمجھ کر تمہیں گھوسی یا گوالے کے نام سے پکاریں گے۔ تم اپنے نیک ارادوں کی عمدگی اور استحکام کا خیال کرو۔ کیا اس سے بہتر زندگی کسی طرح بسر کی جا سکتی ہے کہ انسان اپنے ہاتھ پاؤں دماغ یا قلم سے اپنی اور دوسروں کی بہبودی کی تدابیر سوچے یا عملی طریقہ میں کوئی کام کر سکے تم اس طرح بالواسطہ یا بلاواسطہ ملک کی فلاح۔ ترقی صحت جسمانی اور عروج میں مدد دو گے۔ اور اگرچہ کوئی بے وقوف تمہارے کاموں پر ہنسے لیکن اہل خرد تمہیں معززین میں شمار کریں گے۔ بشرطیکہ تم اپنے کاموں کو عزت خودداری ایمانداری سلیقہ اور نیک چلنی سے انجام دو۔ اگر تم نے بھی معمولی یا عام دودھ گھی بیچنے والوں کی طرح اپنے ارادوں نیت اور قابلیت کو چند پیسوں پر قربان کر دیا تو واقعی تم ان سے بھی ذلیل تر سمجھے جاؤ گے۔ گنوار لوگ بے علمی کی وجہ سے اکثر خطا قصور یا بد دیانتی کے مرتکب ہوتے ہیں۔ اُنہیں اکثر معلوم نہیں ہوتا کہ وہ اپنا یا ملک کا کیا نقصان کر رہے ہیں۔ لیکن تم لوگ جو ان سطور کو پڑھ رہے ہو اپنی تعلیم کی مدد سے اپنے اور اپنے ملک کے مفاد سے اچھی طرح واقف ہو۔ تم دنیا کی ایمانداری اور بے ایمانی سے باخبر

ہو۔ تم عزت اور بے عزتی کے مفہوم سے آشنا ہو۔ اور تم سمجھ سکتے ہو کہ کیا تم ملک کو
دھوکا دیکر کچھ عزت۔ دولت یا شہرت حاصل کر سکتے ہو۔ تمہیں معلوم کرنا چاہیے کہ ملک
کو عام دودھ۔ گھی۔ مکھن اور گوشت والوں سے کیا شکایت ہے۔ ان میں یا انکی چیزوں
میں کیا خرابیاں ہیں۔ ان کے طریق معاش میں کیا خامی یا کیا خرابی ہے۔ پس تم انکے
کاموں سے اچھی طرح واقف ہو کر ان کے عیوب کو مٹادو۔ اور ان کی معاش یا
تجربہ کاری سے فائدہ اٹھاؤ۔ اس میں شک نہیں کہ دودھ اور گھی فروخت کرنے کے
لئے میلے کچیلے کاموں اور برے بھلے آدمیوں سے سابقہ پڑیگا۔ اور یہ باتیں تمہیں
تکلیف اور رنج پہنچائیں گی۔ لیکن جب تم کسی مرض کا علاج کرتے ہو تو تمہیں تلخ
دوا اور تکلیف دہ پرہیز دونوں برداشت کرنے پڑتے ہیں۔ تم اپنے اور اپنے ملک کے
امراض کا علاج کرنے کی خاطر دودھ۔ گھی اور مکھن بیچنے کے لئے میلے کچیلے کاموں سے
نہ ڈرو۔ اس سے تمہارے ہاتھ پاؤں تو متاثر ہونگے لیکن تمہارے دل و دماغ اور
روح پر کوئی اثر نہیں پہنچ سکتا۔ اور جب تک کہ تم حلال اور جائز طریقہ سے روزی
کماتے ہو تمہیں کسی کے طعنہ یا ذلت و گذاشت کی پروا نہیں کرنی چاہیئے۔ تم اپنے ہاتھ میں
میلا کچیلا کام دیکھکر یہ ضرور کہوگے "کاش میں وائسرائے یا لفٹنٹ گورنر ہوتا"۔ لیکن
تمہیں معلوم نہیں کہ تمہاری جیسی آزادی ان معزز عہدہ داروں کو بھی نصیب نہیں اور
یہ معزز لوگ جب کسی غریب یا بے فکر آدمی کو دیکھتے ہیں تو ان کے دل سے بھی یہی
کلمہ نکلتا ہے۔ "کاش میں اس آدمی کی طرح آزاد اور بے فکر ہوتا"

دودھ اور مکھن | دودھ اور مکھن کی تجارت کے لئے جس قدر محنت مستعدی اور
چابکدستی کی ضرورت ہے اس قدر سرمایہ کی ضرورت نہیں۔ کام کرنے کی دو
صورتیں ہیں۔ (۱) گھوسیوں سے عمدہ خالص دودھ لے کر بطور خود اسے فروخت
کیا جائے۔ (۲) گائے بھینس کو خود پالا جائے اور اس طرح دودھ حاصل کیا جائے۔

پہلی صورت میں پچاس روپے کا سرمایہ کافی ہے اور سو روپے میں تو پوری فارغ البالی کے ساتھ کام ہو سکتا ہے۔ دوسری صورت میں البتہ کم از کم ایک ہزار کا سرمایہ درکار ہے۔ کیونکہ باقاعدہ ڈیری قائم کرنی پڑے گی۔ ڈیری کا کام اس وقت تک کامیاب نہیں ہو سکتا جب تک دو تین قابل اعتماد ملازم نہ مل سکیں۔ ڈیری قائم کرنے سے پہلے تمام نشیب و فراز کو سوچ لینا چاہیئے۔ مقامی حالات کا پیش نظر رہنا ضروری ہے اگر کسی بڑے شہر میں کام کرنا ہو تو جانوروں کے پالنے کا انتظام کسی قریبی گاؤں یا شہر کے باہر کرنا چاہیئے تاکہ مصارف زیادہ نہ ہو جائیں اس کام میں بڑی دانشمندی یہ ہے کہ دودھ کی جو مقدار بچے وہ خراب ہونے سے پیشتر کسی دوسری صورت میں منتقل کر دی جائے۔ مثلاً کھویا بنا لیا جائے یا مکھن نکالا جائے۔ جانوروں کی نگہداشت بھی نہایت ضروری ہے۔ کیونکہ ان کی بیماری یا موت سے تمام منصوبے تہ و بالا ہو جائینگے۔ بہرحال دودھ کی ایک معمولی دوکان کھولنے کے لئے تو چنداں پس و پیش کی ضرورت نہیں لیکن ڈیری قائم کرنے میں بہت احتیاط درکار ہے اور جب تک مال کی نکاسی کا پورا اطمینان نہ ہو جائے اس وقت تک ارادوں کو وسعت نہ دی جائے۔

گھی | بڑے شہروں میں گھی کی تجارت نہایت ضروری ہے۔ کیونکہ اچھا گھی نہیں ملتا۔ اگر ایمانداری کے ساتھ کام کیا جائے تو مستقل کامیابی ہو سکتی ہے سرمایہ بھی کچھ زیادہ درکار نہیں۔ چار پانچ سو روپے سے کام شروع کیا جا سکتا ہے۔ البتہ ایک آدمی کام نہیں چلا سکتا۔ بلکہ کم از کم تین چار آدمی ہوں جن میں سے ایک شخص شہر میں قیام کرے۔ اور باقی اشخاص دیہاتوں میں مال فراہم کریں۔ محصول اور چنگی نکال کر روپیہ میں دو آنے بچ جانا یقینی ہے۔ اور اس لئے جتنی نکاسی بڑھتی جائیگی منافع زیادہ ہوتا جائے گا۔ بڑے شہروں میں روزانہ سو ڈیڑھ سو روپے کا گھی

بیچ لینا معمولی بات ہے۔ شہر کی نسبت دیہات میں گھی ارزاں ہوتا ہے اور عموماً دو تین چھٹانک فی روپے کے حساب سے زیادہ مل سکتا ہے۔ لیکن واضح رہنا چاہیئے کہ دیہات میں بھی لوگ آمیزش کرنے لگے ہیں۔ پس خریداری کے وقت پوری احتیاط اور جانچ کی ضرورت ہے۔ یہ کاروبار بڑے شہروں میں مثلاً بمبئی۔ کلکتہ۔ دہلی لکھنؤ۔ لاہور وغیرہ میں زیادہ کامیابی کے ساتھ فروغ پاسکتا ہے۔ اور انہی شہروں میں خالص گھی کی ضرورت بھی زیادہ ہے۔ کیونکہ عام طور پر نہایت خراب ملاوٹی گھی فروخت ہوتا ہے۔

گوشت گوشت کی اصلاح کا معاملہ کسی قدر دشوار ہے۔ کیونکہ اپنے مفاد کو ذرا سا نقصان پہنچتا ہوا دیکھ کر قصابوں کی جماعت ہڑتال کر دیتی ہے۔ البتہ ایک شخص دانشمندی کے ساتھ اور قصابوں کو ناراض کئے بغیر یہ کام کرسکتا ہے۔ اور خاطر خواہ منافع حاصل کرسکتا ہے۔ وہ اچھی تنومند تندرست راسوں کا انتظام کرکے گوشت کی ایک قابل اعتماد دوکان کھول سکتا ہے۔ لیکن گوشت کی فروخت کے لئے اُسے قصابوں کی امداد درکار ہوگی۔ جو اُن کی رضامندی کی حالت میں کچھ دشوار نہیں ہے۔ اس کام کے لئے بھی کچھ زیادہ سرمایہ کی ضرورت نہیں۔ اور پچاس روپے سے پانچ سو روپے تک کے سرمایہ سے کام شروع کیا جا سکتا ہے۔

کیک بسکٹ وغیرہ کی طیاری اور تجارت

انگریزی معاشرت کی برکت سے ہندوستان میں اب متوسط الحال اور امیر لوگوں میں دو وقتی چاء ضروریات زندگی میں شمار ہونے لگی ہے۔ چاء یا صبح کے ناشتہ کے لئے بسکٹ۔ کیک۔ مکھن وغیرہ لابدی ہو گئے ہیں اور ہر شخص جو چاء کا

عادی ہے ان چیزوں کا بھی عادی ہے۔ علاوہ ازیں اگر کسی گھر میں کوئی عزیز یا دوست وقت ناوقت آنکلتا ہے تو اس کے سامنے چا پیش کی جاتی ہے۔ چا کے ساتھ کوئی نفیس یا مزہ دار چیز از قسم نقل بھی ضروری ہے۔ مٹھائی۔ بسکٹ اور کیک وغیرہ بچوں کی زندگی میں لاینفک حصہ رکھتے ہیں۔ پس جو لوگ مٹھائی بسکٹ وغیرہ کی فروخت سے معاش پیدا کرنا چاہیں انہیں گاہکوں کی کمی نہیں۔ یہ چیزیں اب تک جاہل اور بے تمیز فرقہ کے ہاتھ میں رہی ہیں۔ جو ہندوستان میں نان بائی اور حلوائی کے ناموں سے تعبیر کیا جاتا ہے۔ اس میں شک نہیں کہ یہ لوگ اپنی چیزوں کو مزہ دار بنانے میں کوئی دقیقہ اٹھا نہیں رکھتے۔ لیکن تجارت سے نفع اٹھانے کی خاطر بہت سی ناگوار باتیں ایسی سیکھنی پڑتی ہیں جو دراصل ایک حد تک بے ایمانی کے ذیل میں آتی ہیں۔ جاہل اور کم فہم لوگوں کا ضمیر یا کانشنس اس قدر مضبوط نہیں ہوتا جس قدر تعلیم یافتہ اور روشن خیال آدمی کا پس یہ ادنیٰ درجہ کے لوگ اپنے ضمیر کو طمع مفاد پر قربان کر دیتے ہیں۔ اور نقصان میں صرف وہ لوگ رہتے ہیں جو ان سے چیزیں خریدتے ہوں۔ ہم اپنی آنکھوں سے دیکھتے ہیں کہ بسکٹ والے کی میز جس پر وہ آٹا گوندھتا ہے۔ کس قدر غلیظ ہوتی ہے۔ اس پر ہر وقت مکھیاں بیٹھی رہتی ہیں۔ اگر اسے کبھی بلی یا کتا چاٹ جاتا ہو تو کچھ عجب نہیں۔ مگر یہ لوگ نہ میز کو پاک و صاف رکھنے کی فکر کرتے ہیں اور نہ اپنے آٹے میں صاف اور مقطر پانی استعمال کرتے ہیں پھر اس کے ساتھ ہی اپنی اشیاء سے خاطر خواہ نفع اٹھانے کی خاطر گھی کی جگہ چربی اور عمدہ چینی کی جگہ ناقص شکر استعمال کر کے اشیاء کو خام۔ ادھوری یا ناکمل طریق سے سینک سانک کر باہر نکال لیتے ہیں۔ جن غلیظ ہاتھوں اور برتنوں میں یہ چیزیں طیار کی جاتی ہیں۔ وہ خود کراہت خیز ہوتی ہیں۔ جن الماریوں یا مکانات میں یہ اشیاء رکھی جاتی ہیں وہ بدتمیزی اور نجاست میں غرق رہتے ہیں۔ یہی حال

ہندو حلوائیوں کا ہے۔ اگرچہ لوگ ہزارہا سال سے مٹھائیاں بناتے ہیں اور خراب چیز کو بھی مزہ دار بنا دیتے ہیں۔ لیکن سچ پوچھا جائے تو یہ خود غلیظ ان کی ہر ایک چیز غلیظ ہندو حلوائی طہارت کا نام تک نہیں جانتے۔ ہندو جنگل میں طہارت کے واسطے ایک گلاس یا چھوٹی سی لٹیا میں پانی لے جاتے ہیں۔ جس سے ایک مسلمان بآسانی ہاتھ بھی پاک نہ کر سکے۔ چہ جائیکہ بول و براز کی ناپاکی۔ یہ لوگ اپنے ہاتھ خود اپنے کپڑوں سے پونچھ لیتے ہیں۔ اور یہی ہاتھ اپنے برتنوں میں لگاتے ہیں پیشاب کی ضرورت ہوئی تو جھٹ بازار کی نالی میں بیٹھ گئے۔ ان لوگوں کو استنجا اور طہارت سے ناواقفیت ہے۔ کیا کوئی شخص ایمان سے کہہ سکتا ہے۔ کہ ان کی دھوتی یا پاجامہ پیشاب کے قطرات سے نجس نہیں ہو جاتا۔ کیا یہ لوگ کبھی پاجامہ کے رومال کو ہاتھ نہیں لگاتے۔ پھر ان کے برتنوں کو لو۔ پاکی تو ان لوگوں کو چھو کر نہیں گذری۔ اپنی دوکان میں گوبر پھیر کر یہ لوگ جس طرح اپنے ہاتھ یا برتنوں کو پاک کرتے ہیں وہ نہ صرف مذہبی امتیاز سے قابل اعتراض ہے۔ بلکہ مغربی تمدن اور طبی اصول سے بھی نہایت مضر اور کراہیت خیز سمجھا جائے گا۔ ہندو کی مٹھائیوں پر تمام دن مکھیاں اور بھڑیں رہتی ہیں۔ اور پھر اگر مٹھائی پرانی یا باسی بھی ہو گئی ہے تو گاہکوں کے سر ہی منڈھی جاتی ہے۔ اس قسم کی سینکڑوں خرابیاں روزمرہ پیدا ہوتی رہتی ہیں باسی اور عام چیز کو گاہکوں کے ہاتھ بیچ ڈالنا کوئی گناہ یا جرم خیال نہیں کیا جاتا۔ کوئی حلوائی ایمان سے نہیں کہہ سکتا۔ کہ اس کی مٹھائی میں گھی یا دودھ خالص استعمال ہوتا ہے۔ دودھ سے قطع نظر گھی میں عموماً میٹھا تیل ڈالا جاتا ہے۔ خود میٹھے تیل کی چیزیں عام طور پر کھلم کھلا فروخت کی جاتی ہیں۔ مگر افسوس کوئی شخص ادھر توجہ نہیں کرتا۔ اور یہ گیند برابر لڑھکتی چلی جاتی ہے۔

پس جو نوجوان جملہ عیوب پر غور و خوض کر کے بڑے شہر میں سرمایہ معقول

سے کوئی دوکان یا تجارتی کمپنی قائم کرے گا وہ ضرور بڑی شہرت حاصل کرلیگا
دور جانے کی بات نہیں شہر دہلی کی ہندو بسکٹ کمپنی کو دیکھو۔ چونکہ کمپنی مغربی
طریق اور مغربی کاریگری کے ساتھ بسکٹ اور کیک طیار کراتی ہے۔ اسے خاصی
کامیابی حاصل ہوگئی ہے۔ اور ہندوستانیوں سے قطع نظر کرکے سینکڑوں قومی
آفس اور انگریزی ہوٹل اس کارخانہ سے مال منگاتے ہیں۔ بڑے بڑے کارخانوں
کا خیال چھوڑ کر ہم ان چھوٹے چھوٹے طریقوں کا ذکر کرنا چاہتے ہیں جن کی مدد سے
ہندوستانی نوجوان یا بیکار لوگ مٹھائی کھٹائی کے ذریعہ سے معاش پیدا کرسکیں
کسی بازار میں دوکان کھولنے کے خیال کو سردست ملتوی رکھو۔ پہلے مٹھائیاں
اور بسکٹ معمولی بنانے کی تدابیر خود بسکٹ والوں یا حلوائیوں سے سیکھو۔ یہ بات
ضروری ہے کہ یہ لوگ تمہیں کام سکھانے پر رضامند نہ ہونگے۔ اور عرصہ دراز سے
ہندوستان کی تجارت صنعت و حرفت اسی وجہ سے تنزل پذیر ہو رہی ہے کہ
سوا اپنی اولاد کے کاریگر اپنی صنعت کسی دوسرے کو سکھانا نہیں چاہتا لیکن
نا امیدی کی کوئی وجہ نہیں۔ حکمت عملی سے ان لوگوں میں رسوخ پیدا کرو مثلاً غریب
آدمیوں کے بھیس میں نوکری حاصل کرو۔ اس کی اشیاء کی فروخت کیلئے پھیری
کرنے کا کام اختیار کرو۔ اس طریقہ سے تم وقت ناوقت اس کے داؤگھات سے
واقف ہو جاؤ گے۔ تم ایک چیز بنا کر دیکھو مزیدار ہے یا نہیں۔ پھر اس کا ذائقہ چکھو
اور غور کرو کہ بدمزہ کیوں رہ گئی ہے؟ اور کون کون سی چیزیں گھٹانی بڑھانی چاہئے۔
بس اسی کا نام کاریگری ہے۔ اور جب تم دو چار چیزیں بنا لوگے۔ پھر رفتہ رفتہ
سب چیزیں بنا لوگے۔ اور سال دو سال کی مشق اور تجربہ کے بعد خود ہوشیار کاریگر
بن جاؤ گے۔ ہندوستان میں دنیا کے پیدا کرنے والے نے اس قدر میوہ جات
پھل پھول اور ادویہ رکھی ہیں کہ اس ملک کے باہر مٹھائیاں بسکٹ کیک چٹنی

اچار۔ مربے کسی جگہ تیار نہیں ہو سکتے۔ ان چیزوں سے ملک خاطر خواہ فائدہ بھی اٹھا رہا ہے۔ لیکن اصل ترقی اس وقت سمجھی جائے گی۔ جب ہندوستانی اشیاء خوردنی ممالک غیر کو جانے لگیں۔ جب تم مٹھائی کھٹائی خود بنانے لگے۔ تو کسی مزدور کے سر پر مال لے کر پھیری کرو۔ شرم و حیا کو بالائے طاق رکھ دو۔ انہی ابلہ فریب باتوں نے ہندوستان کی تجارت اور صنعت و حرفت کا ستیاناس کر دیا ہے۔ اور اسی شرم و حیا کی بدولت ہندوستان کے لاکھوں نوجوان دس دس روپیہ کی نوکری کے واسطے دربدر مارے مارے پھرتے ہیں۔ تم کسی ایسے شہر میں نکل جاؤ جہاں تمہارا پہچاننے والا کوئی نہ ہو۔ بازاروں کے علاوہ تم مٹھائی کھٹائی۔ محلوں۔ بنگلوں۔ ریلوے اسٹیشن اور کچہریوں میں فروخت کر سکتے ہو۔ جہاں کہیں کھیل کود یا تماشا ہو یا مدارس کے لڑکے پڑھتے ہوں وہاں بھی خوب بکری ہو سکتی ہے۔ اور جیسا کہ ہم پچھلے باب میں بیان کر چکے ہیں۔ تجارتی ترقی دراصل آمدنی کو اپنے قابو میں رکھنے کا نام ہے۔ دنیا میں لوگ مالدار کس طرح بن جاتے ہیں۔ صرف اس طرح کہ ایک عرصہ مقررہ تک اپنی جان پر مصیبت جھیلتے ہیں۔ اور پیٹ کاٹ کاٹ کر جمع کرتے ہیں۔

دیسی مٹھائیوں کی طیاری اور تجارت

حلوائیوں کی دوکان بھی بہت فائدہ مند اور زرخیز ہو سکتی ہے۔ کیونکہ مٹھائی امیر، غریب۔ عورت، مرد۔ ہندو، مسلمان سب استعمال کرتے ہیں۔ مگر مسلمان حلوائیوں کو ایک دقت یہ ہے کہ اس سے ہندو نہیں خریدتے کیونکہ وہ مسلمانوں کے ہاتھ کی چیز ناپاک خیال کرتے ہیں۔ اس وجہ سے مسلمان حلوائی کی تجارت بہت محدود ہو جاتی ہے اگر مسلمان قوم تمام تر اس کی دوکان سے

خریدنے کا خیال نہ کریں تو مسلمان حلوائی کا کام چلنا بہت دشوار ہے۔

دوکان کتنے سرمایہ سے ہوسکتی ہے

حلوائی کے کام کی کئی قسمیں ہیں۔ ان میں سے دو بہت نمایاں ہیں ایک "مٹھائی بیچنا" اور ایک "مٹھائی بنانا" مٹھائی بیچنے والے کے لئے تو سرمایہ کی ضرورت ہے مگر مٹھائی بنانے والے کے لئے سرمایہ کی ضرورت نہیں ہے۔ مگر اس وقت کہ وہ مٹھائی بیچنا بھی چاہتا ہو۔ مٹھائی بنانے والے مٹھائی بیچنے والے کے ہاں روپیہ روز دو روپیہ روز اور بعض اچھے کاریگر چار پانچ روپے روز۔ بلکہ بہت اچھے کاریگر دس روپے روز تک کی اجرت پاتے ہیں مٹھائی بیچنے والوں کی حسب ذیل صورتیں ہیں

ایک تو وہ لوگ ہیں جو بنی بنائی مٹھائی یا پوری حلوا بڑے حلوائیوں سے خرید کر گلیوں اور محلوں میں فروخت کرتے ہیں۔ ان کے لئے ایک روپیہ سے پانچ روپیہ تک کا سرمایہ کافی ہے۔ تین چار روپے کو تانبے کی یا مراد آبادی قلعی دار سینی آسکتی ہے۔ اور پانچ چھ پیسے کو سرکنڈوں کا ایک ترونہ مل سکتا ہے جس پر وہ سینی رکھی جاتی ہے۔ اور سات آٹھ آنے میں ایک چھوٹی سی ترازو مل سکتی ہے۔ پانچ روپے کا سرمایہ پھیری کرنے والے حلوائی کے لئے کافی ہے جو برسوں قائم رہیگا اس کے بعد روزانہ صرف دو تین روپے کی مٹھائی یا پوری حلوا خریدنا کافی ہے جس کو سینی میں رکھ کر اوپر بانس کی کھپچیوں کا بنا ہوا ایک کھانچہ ڈھک کر پھیری والا تمام گلیوں اور محلوں میں پھر کر فروخت کرسکتا ہے۔ اور اس سرمایہ میں اس کو چار آنے فی روپیہ کم سے کم اور آٹھ آنے فی روپیہ زیادہ سے زیادہ نفع حاصل ہوسکتا ہے۔ اگر وہ چار روپے روز کی مٹھائی یا پوری حلوا فروخت کرے تو ایک

روپیہ روز بہت آسانی سے نفع مل سکتا ہے۔ مگر خیال کرو کہ تین روپے ماہوار پر ایک انٹرنس پاس آدمی کو باوجود مہینوں کی کوشش کے کوئی شخص نوکر نہیں رکھتا۔ حالانکہ انٹرنس پاس کرنے میں کم از کم ایک ہزار روپے اور کئی سال کی محنت کا سرمایہ خرچ ہوتا ہے۔ تو اب سوچو کہ یہ کام اچھا یا انٹرنس پاس کرنا اچھا؟ یہاں صرف پانچ روپیہ کا سرمایہ ہے اور وہاں ایک ہزار۔ یہاں صرف چند گھنٹے اور وہاں کئی سال کی محنت۔

یہی پھیری والا حلوائی اگر تھوڑی بہت مٹھائی بنانا جانتا ہو یا حلوا پوری خود پکا سکتا ہو تو اسی سرمایہ میں ڈیڑھ روپیہ روز کما سکتا ہے۔

دوسری قسم کا حلوائی وہ ہے جو محلوں یا گلیوں میں ایک چھوٹی سی دوکان لیکر بیٹھتا ہے۔ اس کے ہاں سامان بھی مختصر ہوتا ہے اور مٹھائیاں بھی تھوڑی ہوتی ہیں۔ ایسا حلوائی اگر خود اپنے ہاتھ سے مٹھائی بنانی جانتا ہے تو ایک سو روپے کے سرمایہ سے دو روپے روز کی کمائی ہو سکتی ہے۔ بشرطیکہ اپنے ہاتھ سے بنا سکتا ہو ورنہ ایک روپیہ روز کاریگر کو دینا پڑیگا۔ اور دوکان کا سب خرچ نکالکر ایک روپیہ روز کی اس کو بچت ہو جائے گی۔

تیسری قسم کی دوکان اعلیٰ درجہ کی ہے جو پانچ سو روپے سے لیکر ایک ہزار تک کے سرمایہ سے ہو سکتی ہے۔ اس دوکان پر دو تین کاریگر ہونے ضروری ہیں اگر وہ خود اپنے ہاتھ سے مٹھائی بنانی جانتے ہوں تب تو دوکان کا سب خرچ نکال کر دس روپے روز کما سکتے ہیں ورنہ پانچ روپے روز میں تو کچھ شک ہی نہیں۔

کام کتنے دنوں میں آسکتا ہے

مسلمان قوم کے لوگ ہندو حلوائی کے ہاں کام نہیں کر سکتے کیونکہ ہندو حلوائی

مسانوں کو ناپاک خیال کر کے کھانے کی چیزوں کو ہاتھ نہیں لگانے دیتے ایسی حالتوں میں مسلمانوں کا ہندو حلوائی کے ہاں کام سیکھنا تو ناممکن ہے۔ اور مجبوراً مسلمان حلوائیوں کے ہاں کام سیکھنے کے لئے ان کو جانا چاہئیے۔ نوعمر محنتی اور ہوشیار لڑکے اگر ایک سال لگاتار محنت کریں تو وہ ایک برس میں ہر قسم کی مٹھائی بنانے میں ماہر ہوسکتے ہیں معمولی قسم کی دو چار مٹھائیاں اگر زیادہ ذہین لڑکے ہوں تو دو تین ہی مہینے میں بنانے لگیں گے مگر سب مٹھائیوں کی مشق ایک سال میں جاکر ہوتی ہے۔ اور زیادہ کمالات اور استادی کی باتیں اپنے ذہن پر اور محنت اور تجربہ پر منحصر ہوتی ہیں ورنہ برسوں ناک رگڑنے سے بھی کچھ نہیں ملتا۔ ذرا اس کا بھی خیال کر لینا کہ چار مہینے کی محنت میں لڑکا ایک روپیہ روز کا مزدور ہوسکتا ہے۔ اور انٹرنس پاس کرنے میں چار برس خرچ ہوتے ہیں۔ پھر بھی کچھ روزگار کا اطمینان نہیں ہوتا۔ نوکری مل جائے تو مل جائے نہ ملے تو برسوں نہ ملے۔ اور بی اے پاس کرنے میں آٹھ برس اور کم از کم آٹھ ہزار روپیہ خرچ ہوتا ہے۔ اور اس کے بعد پچاس ساٹھ کی نوکری کے لئے دھکے کھانے پڑتے ہیں۔ مگر حلوائی ایک پیسہ خرچ کئے بغیر محض ایک سال کی محنت میں ساٹھ روپے ماہوار کا آسانی سے اور بعض اوقات سو اور ڈیڑھ سو روپیہ ماہوار کا فوراً نوکر ہوجاتا ہے۔

مسلمان حلوائی محنتی اور دیانتدار مسلمان لڑکوں کو بلا معاوضہ کام سکھانے کو تیار ہیں۔ ہر بڑے شہر میں مسلمان حلوائی موجود ہیں۔ لاہور۔ کلکتہ۔ بمبئی۔ دہلی۔ کانپور۔ لکھنؤ۔ حیدرآباد۔ پٹنہ وغیرہ اور ان قصبات اور شہروں میں مسلمان حلوائی لازمی طور سے پائے جاتے ہیں۔ جہاں شیعہ مسلمانوں کی زیادہ آبادی ہے کیونکہ شیعہ مسلمان ہندوؤں کے ہاتھ کی بنی ہوئی مٹھائی نہیں کھاتے بلکہ اس کو نجس جانتے ہیں ۔

اصلاح وترقی کے پہلو

آج کل کے زمانہ میں حلوائی لوگ کیا کیا ترقیاں کرسکتے ہیں جو موجودہ حلوائیاں میں نہیں ہیں۔ ایک تو یہ کہ پکانے کی جگہ بہت صاف ہونی چاہئے۔ دوسرے یہ کہ پکانے والے صاف بدن اور صاف لباس ہونے چاہئیں۔ تیسرے یہ کہ گھی ہمیشہ تازہ اور عمدہ لگانا چاہئے۔ جس حلوائی کے ہاں عمدہ گھی خرچ ہوتا ہے۔ وہاں سے مہنگی مٹھائی خوشی خوشی خریدتے ہیں۔ چوتھی بات یہ ہے کہ مٹھائیوں میں ایک خاص مٹھائی ایسی مخصوص کرلی جائے۔ جس کے طیار کرنے میں خاص اہتمام ہو۔ اور وہ مٹھائی ایسی بنائی جائے جو دوسرے کسی حلوائی کے ہاں نہ بنتی ہو۔ اس کے بعد اس مٹھائی کے اشتہار شائع کئے جائیں۔ تاکہ اس ایک خاص مٹھائی کے سبب سے یہ دوکان تمام حلوائیوں سے ممتاز ہو جائے۔ پانچویں بات یہ بہت ہی ضروری ہے کہ مٹھائی شیشہ لگے ہوئے برتنوں میں یا گنجینوں میں آراستہ کی جائے۔ جن میں ایک تار کی جالی بھی ہو۔ تاکہ مٹھائی گرد وغبار اور مکھیوں سے محفوظ رہے اور ہوا بھی اندر پہنچتی رہے۔ کم سرمایہ والے دوکاندار بھی اس چیز کا بہت خیال رکھیں۔ کیونکہ مکھیوں اور گرد وغبار سے مٹھائی کا ستیاناس ہو جاتا ہے۔ بعض بے وقوف حلوائی مٹھائی رکھنے کے سامان کو خرچ کی زیادتی کے اندیشہ سے کھلے ہوئے تھالوں میں رکھ دیتے ہیں۔ جس سے بیسیوں یا سینکڑوں روپے کی مٹھائی جلدی خراب ہو جاتی ہے۔ گنجینے اور الماریاں بنوانے میں ایک ہی دفعہ تھوڑا سا خرچ ہوتا ہے۔ مگر ہمیشہ کے نقصان سے حفاظت ہو جاتی ہے۔ گویا سو پچاس روپے کا خرچ آئندہ کے ہزاروں روپے کے نقصانات کو روک دیتا ہے۔ چھٹی بات یہ ہے کہ رات کو مٹھائی ایسی جگہ بند کی جائے جہاں چوہوں اور زہریلے جانوروں کا گذر

نہ ہو اور ہوا بھی اندر جا سکتی ہو۔ اگر ہوادار مقامات پر مٹھائی رکھی جائے تو وہ اتنی جلدی خراب نہ ہو جتنی جلدی آج کل کے حلوائیوں کے ہاں خراب ہو جاتی ہے۔ ساتویں بات یہ ہے کہ مٹھائی بنانے اور مٹھائی بیچنے والوں کو صاف لباس میں ہونا چاہیئے۔ اور مٹھائی ایسی چیزوں میں فروخت کی جائے جس سے دوکان پر اس کی مٹھاس نہ گرنے پائے۔ آٹھویں بات یہ ہے کہ مٹھائی بنانے اور مٹھائی بیچنے کی جگہ الگ الگ ہونی چاہیئے۔ ہندو حلوائیوں کی طرح مٹی کے تیل کی ڈبیہ جلانی بہت نامناسب ہے۔ اس کے دھوئیں سے ساری مٹھائی بدبودار ہو جاتی ہے۔ دوکان پر روشنی بہت صاف ہونی چاہیئے۔

نقصان کے مواقع

جو دوکان دار مٹھائی بنانے والے کاریگروں کی نگرانی نہیں کر سکتا وہ ہمیشہ گھاٹے میں رہیگا۔ اگرچہ دیانت دار کاریگر مشکل سے ملتے ہیں۔ تاہم اگر تمہاری نگہداشت اچھی ہو تو کاریگر کو چوری کا موقع ہی نہ ملے گا۔ دوسری بات یہ ہے کہ دوکان کو نوکروں کے سپرد نہ کرو۔ اگر خود تم کو بیچنے کی فرصت نہیں ہے تو بہتر ہے کہ دوکان بند کردو۔ مگر نوکر کے حوالہ کردینا مناسب نہیں ہے۔ ہاں اگر نوکر بھروسہ کا اور ایماندار ہو تو مضائقہ نہیں۔ تیسری چیز یہ ہے کہ بکری کے نوٹ الگ رکھو اور روپیہ الگ ریزگاری الگ اور پیسے الگ۔ حلوائی کا کام چکنائی کا ہوتا ہے۔ اور اکثر اس کو نوٹوں کے چکنا ہو جانے سے نقصان ہو جاتا ہے۔ چوتھی بات یہ ہے کہ دوکان پر ہر وقت موجود رہو۔ ایک گھنٹہ کی غیر حاضری بھی دوکانداری میں رخنہ ڈالدیتی ہے مسلمان دوکاندار عموماً اسی واسطے نقصان میں رہتے ہیں۔ کہ ان میں دوکان پر جگر

بیٹھنے کی عادت نہیں ہوتی۔ پانچویں بات یہ ہے کہ مٹھائیاں بنوانے میں موسم کا لحاظ رکھنا چاہیے۔ جو حلوائی بے موسم کی مٹھائی بنواتے ہیں وہ گھاٹے میں رہتے ہیں چھٹی بات یہ ہے کہ بکری کا اندازہ کر لینا چاہیے۔ اگر ۵ سیر کی بکری ہوتی ہو تو ۴ سیر مٹھائی بنواؤ۔ تاکہ بچی نہ رہے کیونکہ وہ حلوائی گھاٹے میں رہتے ہیں جو اندازے سے زیادہ مٹھائیاں بنوا لیتے ہیں۔ ساتویں جو حلوائی بچی ہوئی باسی مٹھائی کو جلدی سے فروخت کرنے کا خیال نہیں کرتے وہ دو چار دن میں ساری مٹھائی سے ہاتھ دھو بیٹھتے ہیں یا پولیس کے ہاتھوں تکلیف اٹھاتے ہیں۔ کیونکہ سڑی ہوئی مٹھائی بیچنا جرم ہے۔ لہذا جب مٹھائی پر ایک دو دن گزر جائیں تو فوراً لاگت کی لاگت یا تھوڑے بہت گھاٹے سے اس مٹھائی کو بیچ ڈالو۔

قرض دینے میں بہت زیادہ احتیاط کی ضرورت ہے۔ اگر احتیاط نہ کی تو تباہ ہو جانے کا ڈر ہے۔ شروع شروع میں تو کسی کو قرض نہ دو۔ مگر جب گاہکوں کے معتبر ہونے کا حال معلوم ہو جائے تو قرض دینے میں مضائقہ نہیں ہے۔

دوکان کا موقع

دوکان لیتے وقت موقع کی موزونیت کا بہت زیادہ خیال کرنا چاہیے دوکان کا رخ شمال کی جانب ہو تو اچھا ہے۔ چبوترہ نہ بہت زیادہ نیچا ہو اور نہ بہت اونچا۔ دوکان ہمیشہ ایسے بازار میں ہونی چاہیے۔ جہاں عام گذرگاہ ہو اور مسلمانوں کی آبادی زیادہ ہو۔

تمام دوکان پر اگر سرمایہ اجازت دے تو پتھر کے چوکوں کا فرش کرانا چاہیے ورنہ کم سے کم چار فٹ دیواریں سیمنٹ سے مع زمین کے پلاسٹر کراؤ۔ ہر چھٹے مہینے

دوکان میں سفیدی کرائی چاہیئے۔ دوکان کے کواڑوں پر ہر دوسرے سال سبز یا نیلا روغن کرانا چاہیئے۔ اسی طرح الماریوں پر روغن ہونا ضروری ہے۔

دوکان کی صفائی

دوکان کی صفائی کا بہت زیادہ خیال رکھنا چاہیئے۔ کم سے کم دن میں دو مرتبہ پانی سے فرش کو دھونا چاہیئے۔ اور تین مرتبہ جھاڑو دینی ضروری ہے۔ خوب یاد رکھو کہ غلاظت سے نہ صرف تمہاری مٹھائی خراب ہوگی۔ بلکہ گاہک بھی سودا خریدنے میں تامل کریں گے۔ اسی طرح ہر وہ برتن جو دوکان میں ہو روزانہ کوئلے کی راکھ سے منجھوانا چاہیئے۔ اس کا اثر بھی دوکان داری پر بہت اچھا پڑتا ہے

دوکان کا سامان

اعلیٰ درجہ کی دوکان کے لئے حسب ذیل سامان کی ضرورت ہے۔ مگر معمولی درجہ کی دوکان معمولی سامان سے بھی ہو سکتی ہے۔

(۱) چھوٹے بڑے اُترتے چڑھتے کڑاہو چاشنی بنانے کے لئے یعنی اتنے بڑے نہ ہوں جن کو بھٹی پر چڑھانا اور بھٹی سے اُتارنا مشکل ہو۔

(۲) چھوٹی بڑی کڑاہیاں پکوان تلنے کے لئے۔

(۳) چھوٹی بڑی متعدد پونیاں ٹکیاں وغیرہ بنانے کے لئے اور موٹے دانے واسطے پونے نہ

(۴) چھوٹے بڑے اُترتے چڑھتے تھال دوکان پر مٹھائی سجانے کے لئے۔

(۵) چھوٹے بڑے کھچے جو روا کھویا بھوننے اور دیگر ضروریات میں کام آتے ہیں
(۶) چھوٹی بڑی کھرچنیاں جو حلوا تو لنے اور کھویا اور روا بھوننے کے کام آتی ہیں
(۷) چھوٹی بڑی تیاں جو جلیبیاں اور امرتیاں بنانے کے کام آتی ہیں۔
(۸) چھوٹی بڑی انگیٹھیاں جن پر بھٹی سے علیحدہ ہلکی قسم کے کام ہوتے ہیں۔
(۹) تیار مٹھائی رکھنے کے لئے ڈھکنے دار الماریاں۔
(۱۰) سرمایہ میں وسعت ہو تو شیشے کی الماریاں جن میں فروخت کیلئے مٹھائی رکھی جائے
(۱۱) سرکنڈوں اور لوہے کے ترونے جن پر مٹھائی کے تھال رکھے جاتے ہیں۔
(۱۲) چھوٹی بڑی ترازو مع بٹوں کے۔
(۱۳) بڑا کانٹا مع پورے بٹوں کے جس پر بوریاں تل سکیں یا زائد مٹھائی تولی جا سکے
(۱۴) متعدد چھریاں جو مٹھائی پر خط ڈالنے وغیرہ کے کام آتی ہیں۔
(۱۵) متعدد کانٹے جو ترکاریوں وغیرہ کے گودنے کے لئے ضروری ہیں۔
(۱۶) جھاؤ کی ٹوکریاں۔ ڈھاک کے پتے۔ کاغذ کی بڑی ردی۔ بانس کی ٹپاریاں مٹی کی ٹھلیاں کاروبار کی وسعت کے لحاظ سے۔
(۱۷) چھوٹی بڑی سینیاں جو گرم برتن پکڑنے کے کام آتی ہیں۔
(۱۸) سویاں بنانے کے لئے باریک اور موٹے توے کی گھوڑیاں۔
(۱۹) گاڑھے کی متعدد صافیاں جو ہر وقت پاس رہنی ضروری ہیں۔
(۲۰) متعدد لوہے کے تاروں کے چھینکے جن پر دوکان سجانے کے وقت مٹھائی رکھی جاتی ہے۔
(۲۱) چھوٹی بڑی پراتیں جو زیادہ مٹھائی رکھنے کے کام آتی ہیں۔
(۲۲) کدوکش جو گاجر کا حلوا بنانے کے لئے گاجر کا لچھا نکالتا ہے۔
(۲۳) چکلے بیلن جو پوری کچوری اور متعدد مٹھائیوں کے دبانے کیلئے ضروری ہیں

چٹنی اور اچار مربے کی تجارت

ہندوستان میں آم گنا اور میوہ جات اس قدر افراط سے میسر آسکتے ہیں اور کارکنان یا کارپردازان کی جماعت یہاں اس قدر ارزاں ہے۔ کہ ملک کی چٹنی اچار و مربہ دنیا بھر سے بہتر اور ارزاں تر ثابت ہو سکتے ہیں۔ زمانہ دراز سے ان چیزوں کا ملک میں رواج ہے۔ اور ہزارہا آدمیوں کے تجربات سے ان چیزوں کی طیاری کا فن ملک میں مکمل اور مسلمہ سمجھا جانے لگا ہے۔

جو بیکار اور نادار اشخاص ان چیزوں کی تجارت سے فائدہ اٹھانا چاہیں انہیں لازم ہے پہلے تو اپنے اپنے گھروں میں کتب یا نسخہ جات کی مدد سے چٹنی۔ اچار مربہ جات بنانا سیکھیں۔ بعد ازاں بعد ازاں علاقہ جات کی تلاش میں نکلیں۔ جہاں گنا شکر سرکہ اور میوہ جات کی قلت ہے۔ صاف ظاہر ہے کہ چٹنی۔ اچار۔ مربہ جات روزمرہ کے کھانوں کے ساتھ دسترخوان پر لگائے جانے کی بذات خود سفارش کر دیتے ہیں اور کسی جدید تحریک کی ضرورت نہیں پڑتی۔ صرف یہ ثابت کرنا ضروری ہوگا۔ کہ تمہارا مال ارزاں ہے۔ غور کرنے سے معلوم ہو جائے گا کہ پنجاب میں گنا اور آم بڑی کمی کے ساتھ دستیاب ہوتا ہے۔ اسی طرح تمام راجپوتانہ۔ حیدر آباد دکن۔ اور ہندوستان کے سارے ریگستانی صوبے گنے اور آم سے محروم ہیں۔ جو شخص اس تجارت کو کرنا چاہے اُسے لازم ہے کہ ایسے شہروں میں پھر پھر کر ایسے تجار کی امداد حاصل کرے جو اس کی چٹنی اچار اور مربوں کی فروخت میں مدد دسکیں گے۔ جب تک کسی کے پاس کافی سرمایہ نہ ہو وہ بطریقہ احسن تجار سے بات چیت نہیں کر سکتا۔ اس وجہ سے کہ سوداگر لوگ عموماً قرض پر مال مانگتے ہیں۔ جس شخص کے

پاس روپیہ نہیں وہ مال کہاں سے بنا سکے گا۔ اور قرض دیکر اپنے پاس کیا رکھ لیگا
بس تم پہلے بہت چھوٹے پیمانے پر کام شروع کرو۔ اور ایک نوکر کے ذریعہ سے اپنا
مال خود نقد داموں پر فروخت کرتے پھرو۔ چٹنی۔ اچار۔ اور مربہ جات کے معاملہ میں
ہمارا تجربہ ہے کہ ہر شخص پہلے نمونہ چکھنا چاہتا ہے۔ تم چھوٹی چھوٹی شیشیوں میں
ہر قسم کا تھوڑا تھوڑا نمونہ رکھو۔ اور صرف ان لوگوں میں تقسیم کرو جو تم سے نمونہ مانگیں
ہر کس وناکس کو نہ دو۔ گویا کہ جب تم چٹنی۔ اچار۔ مربہ بنانا سیکھ جاؤ تو اپنا سٹاک
(ذخیرہ) اپنے گھر پر رکھو۔ تھوڑا سا مال عمدہ چمکدار بوتلوں میں لو۔ اور شہر بہ شہر پھیری کرتے
پھرو۔ جن شہروں میں گنا۔ شکر۔ آم اور سرکہ بکثرت دستیاب ہوتا ہو۔ وہاں جانا تحصیل
حاصل ہے۔ صرف ایسے شہروں میں جاؤ جہاں کامیابی کی کوئی امید ہو۔ تمام دن بازاروں
محلوں اور مکانات کی تلاش میں صرف کرو۔ جو کوئی تم سے نقد لے فوراً دو۔ جو کوئی نمونہ
مانگے اُسے نمونہ دیدو۔ نقد بکری کے علاوہ زیادہ تلاش اس امر کی رکھو کہ کوئی سوداگر
یا مالدار آدمی تم سے زیادہ مقدار میں مال منگا دے۔ اگر کسی جگہ سے فرمائش ملے تو
اپنے گھر کو خط لکھکر مال منگا لو۔

جن جن مقامات پر تم پھرو کوئی ضروری بات نہیں کہ تم بذریعہ ریل گھوڑا گاڑی
یکہ سفر کرو۔ تم اپنی حیثیت اور آمدنی کو دیکھ لو۔ جہاں تک ممکن ہو اپنی آمدنی سے
کم خرچ کرو۔ جہاں پیدل پھرنے کا کام ہو وہاں پیدل پھرو۔ ایک نوجوان کے واسطے
دس بیس میل روزانہ کی مسافت کوئی بڑی بات نہیں حتی الامکان پیدل سفر کرو
اور کسی نہایت ارزاں سرائے میں قیام کرو۔ کھانے پینے میں جس قدر کفایت شعاری
برتوگے اسی قدر تمہارے ہاتھ میں بچت رہے گی۔ سوداگر کے لئے نقد روپیہ کی
بچت کیا ہے۔ ایک قسم کی طاقت ہے۔ جو رفتہ رفتہ اس کے لئے کامیابی اور ترقی
کا ذریعہ بن جاتی ہے۔

غرض اس طرح رفتہ رفتہ ایک دو سوداگروں کی جگہ پھر تم سے دس بیس سوداگر مال منگانے لگیں گے۔ اور تمہارا کام ہمیشہ چلتا رہیگا۔ ہم نے بڑے بڑے مالدار آدمیوں کی بابت پڑھا ہے۔ کہ انہیں بعض اوقات دو۔ دو۔ تین تین روز فاقہ کرنا پڑا صرف اس وجہ سے کہ اُن کے پاس کچھ نہ تھا۔ یہ کوئی عجیب و غریب بات نہیں جس طرح ممکن ہو اپنی زندگی قائم رکھو اور جہاں تک ممکن ہو بے ایمانی۔ چوری اور کمینہ حرکات سے الگ رہو جو تاجر چھوٹے درجے سے ترقی کر کے آگے بڑھا ہو۔ اُسے یہ بات یاد رکھنی چاہیئے۔ کہ اس کی محنت کا سلسلہ ختم ہونے والا نہیں پہلے وہ خود پھیری کر کے خریدار بہم پہنچاتا تھا۔ اب اس کے لئے دوسرے لوگ ایجنٹ یا کارندے گاہک تلاش کر رہے ہیں لیکن اب اس کی ذمہ واریاں بڑھ گئی ہیں۔ اور اس کا مال غربت اور ناداری کے زمانے میں نہایت عمدہ ہوتا تھا۔ تو اب مالدار ہونے پر نسبتاً مال بھی عمدہ اور ارزاں تر ہونا چاہیئے۔ پہلے دو گاہک کافی تھے اب دو ہزار گاہکوں کی ضرورت ہے۔ ان سب باتوں کے لئے تاجر کو دن رات مغز زنی کرنی پڑیگی۔

انڈے مرغی کی تجارت

مسلمانوں میں بہت کم گھر ایسے ہونگے جہاں کبھی مرغیاں پالی نہ گئی ہوں۔ قریب قریب ہر شخص جانتا ہے۔ کہ ایک مرغ اور ایک مرغی سے نسل کس قدر ترقی کر سکتی ہے۔ اس کے ساتھ یہ بات بھی ہر ایک کو معلوم ہے کہ اس جانور کی پرورش میں سارا گھر میلا اور غلیظ ہو جاتا ہے۔ مرغیوں کا دڑبا ہمیشہ ناپاک اور بدبودار رہتا ہے۔ اور اس پر گندے کیڑے جوئیں بعض موسموں میں اس قدر بڑھ جاتی ہیں کہ گھر والوں کی نیند حرام کر دیتی ہیں۔ بلی۔ کتا۔ نیولا۔ اور سانپ اس جانور کے پرانے

دشمن ہیں۔ اس کے علاوہ مرغی پالنے کے لئے زیادہ مطالعہ کی ضرورت نہیں۔ یہ بات ہر شخص بآسانی سمجھ سکتا ہے۔ کہ بکثرت غذا کھلی ہوا۔ اور آزاد زندگی سے مرغ مرغیاں زیادہ تندرست رہیں گی۔ اور انڈے سے بچے بکثرت نکل سکیں گے۔ شہروں یا گھروں میں اس جانور کی پرورش سے معتدبہ نفع نہیں ہو سکتا۔ پس جس شخص کو اس تجارت سے قرار واقعی فائدہ اٹھانے کا شوق ہو اسے لازم ہے کہ کسی گاؤں میں ایسے مقام پر سکونت اختیار کرے جہاں سے جنگل قریب ہو۔ اور پاس ہی کوئی نہر یا تالاب بھی ہو۔ نہر یا تالاب کی ضرورت اس وجہ سے ہوئی کہ مرغیوں کے پینے اور نہانے کے لئے پانی مل سکے۔ کسی گاؤں میں ایک چھوٹا سا مکان اپنے قیام کے لئے بنا لیا جائے اور چھوٹے چھوٹے دس بارہ دڑبے مرغیوں کے واسطے خام طیار کر لئے جائیں۔ سب مرغیوں کو ایک بڑے مکان یا دڑبے میں بند رکھنا نہایت مضر ہوگا۔ اس وجہ سے کہ کانٹے کا مرض متعدی ہے۔ کہ جہاں ایک مرغی کے کانٹا نکلا پھر دیگر مرغیاں بھی اس میں مبتلا ہو جاتی ہیں۔ شروع میں پچاس ساٹھ روپے سے کام چل سکتا ہے۔ دو درجن مرغیاں اور دو تین مرغ خرید لئے جائیں۔ جہاں تک ممکن ہو نئی عمر کی مرغیاں لی جائیں۔ کیونکہ پرانی عمر کے جانور خواہ وہ کتنے ہی انڈے دینے والے بتائے جائیں۔ قابل اعتبار نہیں ہوتے۔

دڑبوں کے چاروں طرف وسیع احاطہ گھیر کر یا تو جالی دار تار لگا یا جائے یا خام دیواریں بلند کر دی جائیں۔ اگر اسی احاطہ کے اندر کافی گھاس کھڑی رہے اور چند درخت بھی ہوں تو اس سے بہتر موقع مرغیوں کے لئے مشکل سے ملے گا۔ اگر پاس کوئی تالاب ہو تو اس سے ایک نل کے ذریعہ سے اس احاطہ میں پانی آسکتا ہے۔ احاطہ کے وسط میں ایک چھوٹا سا پختہ حوض بنا دیا جائے لیکن یہ حوض دن رات کھلا ہوا نہ رہے۔ چھپا ہوا ہو تو بہتر ہے ورنہ چوزوں کے گر جانے اور ڈوب

مرنے کا اندیشہ رہے گا۔ مرغی انڈوں کی نگہداشت بغیر مہتر کے نہیں ہوسکتی۔ اور نہ ڈربے صاف ہوسکتے ہیں۔ ایک مہتر ضرور نوکر رکھا جائے۔ بلکہ بہتر یہ ہوگا کہ کوئی ایسا مہتر مامور کیا جائے جو اپنی بیوی بچوں سمیت اس مرغی فارم میں اقامت گزیں ہوسکے۔ ڈربوں کو ہر روز خوب صاف کرنا چاہئے۔ اور بہتر یہ ہوگا کہ ڈربے پختہ بنائے جائیں۔ اور اس میں چاروں طرف مضبوط کھڑکیاں ہوں۔ جو ضرورت کے وقت چاروں طرف سے کھول کر ڈربا خوب صاف ہوسکے۔ جب تک مرغی فارم کے مالک کی آمدنی کافی نہ ہو وہ اپنے ڈربوں کو ہر روز نیم کے پتوں کو جلاکر دھونی دیسکتا ہے لیکن جب وہ مستطیع ہوجاوے تو گندھک سے کام لیسکتا ہے۔ ڈربوں میں جہاں تک ممکن ہو ہر روز نئی گھاس یا گرمیوں کے دنوں میں خشک ریگ بچھا دیا جائے۔ اور یہ چیزیں ہر روز تبدیل کی جائیں۔ شہر کے قرب سے یہ بڑا فائدہ ہوسکتا ہے کہ ریگ مفت مل جائے گا۔ ندی کا کنارہ بھی اسی طرح مفید ثابت ہوگا۔ ایک آدمی تمام دن مرغیوں کی رکھوالی کرتا رہے تاکہ کوئی کتا۔ بلی نیولا یا سانپ دست برد نہ کرسکے۔ ایک آدمی محض اس کام پر رہے کہ مرغیوں کی آب و خور کی نگہداشت رکھے۔ اور انڈوں کو چوری سے بچائے۔ تیسرے آدمی کا یہ کام ہو کہ وہ آس پاس کے قصبوں۔ شہروں۔ چھاؤنیوں اور انگریزی افسروں کے بنگلوں پہ انڈوں کی نکاسی کی تدابیر سوچتا رہے۔ ان اشیاء کا ہندوستانی روساء بالخصوص انگریزوں میں اس قدر خرچ ہے کہ باوجود مرغیوں کی افراط کے اب ہر شہر و قصبہ میں انڈے اور مرغیوں کا نرخ بڑھتا جا رہا ہے اور ہر ہندوستانیوں کی صحت جسمانی متنزلزل ہو رہی ہے۔ اور ادھر حکیم ڈاکٹر اپنی ادویہ کے ساتھ کمزوروں کے لئے انڈے اور مرغیوں سے بہتر غذا تجویز نہیں کرسکتے۔ لاجرم ان چیزوں کی مانگ بڑھتی جا رہی ہے۔

مرغی فارم قائم کرنے سے پہلے ایک بات یہ بھی قابل غور ہے کہ اس گاؤں سے جہاں مرغی فارم کھولی جائے کوئی انگریزی چھاونی یا سول وملٹری سٹیشن زیادہ فاصلہ پر نہ ہو۔ اگر تمہارے مرغی فارم کے پاس ریلوے سٹیشن بھی ہو تو بدرجہا زیادہ تجارت پھیلا سکو گے۔ شروع شروع میں جب تک تمہیں انڈوں کے لئے خاطرخواہ فرمائشیں نہ مل سکیں تو تم اپنا وقت مت ضائع کرو۔ اور پرانی قسم کی گھاگس مرغیوں کو انڈوں پر بٹھلا دو۔ پرانی مرغیاں بچے نکالنے کے کام کو بہت اچھی طرح سے کر سکیں گی۔ اور بمقابلہ جوان یا نوعمر مرغیوں کے زیادہ بچے نکالیں گی۔ اس طرح تمہارا فارم روز بروز ترقی کرتا جائے گا۔ اور اسی عرصہ میں تمہارا گشت کرنے والا ساجھی بہت سے مقامات پر آڑھت پیدا کرے گا۔ ماہ بماہ اپنا حساب۔ آمدنی و خرچ دیکھ کر معلوم کرنا چاہئے کہ کتنا نفع یا نقصان رہا۔ پھر غور پرداخت کے ساتھ جیسی ضرورت ہو یا تو عملہ بڑھایا جائے یا کم کر دیا جائے۔ لیکن اگر نفع معقول رہا تو اس بچت کو اپنی تن آسانی پر خرچ کرنے کے بجائے تم اپنے فرم کو وسیع کرنے یا مرغیوں کے آرام اور پرورش کے وسائل کو بڑھانے کی تدابیر کرو۔ جو تعمیر خام ہوا سے پختہ بناؤ۔ جن چیزوں سے مرغی اور بچوں کو تکلیف ہو انہیں دور کرو۔ اگر مرغیوں کے لئے گوشت۔ تیل۔ آٹا یا کوئی خاص غذا زیادہ مفید ثابت ہوئی ہو تو اس کا انتظام کرو۔ جب انگریزوں کے ہوٹل۔ کلب گھر۔ بورڈنگ ہاؤس۔ میس کورٹ یا بنگلوں کے ساتھ معاملہ ہو جائے تو تم اپنے فارم کے بل۔ لفافہ۔ کاغذ چھپوا کر ذرا شان پیدا کرو۔ جہاں تک ممکن ہو انگریزوں سے براہ راست تعلق پیدا کرو۔ جاہل۔ بے تمیز۔ بے ادب خانساماں باورچی یا خدمت گاروں سے کوئی تعلق نہ رکھو نہ انہیں رشوت دو۔ اور نہ دستوری یہ بے تمیز لوگ گو بعض اوقات فائدہ بھی پہنچاتے ہیں۔ مگر ان کی علت و غایت محض دستوری ہوتی ہے۔ اگر تم ان لوگوں کو ایک آنہ فی روپیہ دستوری دو گے۔ تو

یہ دن رات اسی فکر میں رہیں گے۔ کہ تم سے ڈیڑھ آنہ فی روپیہ دستوری لیں۔ اگر کوئی شخص دو آنے فی روپیہ دستوری دینے پر راضی ہو جائے گا تو نہ صرف تمہیں عین وقت پر جواب دیں گے۔ بلکہ تمہاری مرغیوں کو بیمار اور انڈوں کو گندہ بتلا کر تمہاری عزت اور شہرت کو برباد کریں گے۔ بہرحال تم اپنے آپ سب جگہ پھرو اور ثابت کرو کہ تمہارا مال سب سے تازہ اور عمدہ ہے۔ نیز تم سب سے کم دام لیتے ہو۔ انگریزی گھروں میں عموماً مال قرض پر دینا پڑیگا۔ تم اس معاملہ میں انگریزی تجار کی طرح کام کرو۔ جو کسی کے نوکر سے کام نہیں رکھتے۔ انگریزوں میں آنے جانے کے لئے ہر شخص موزوں نہیں ہوتا۔ ان کے پاس ایسے شخص کو بھیجنا چاہئیے جو دل کا مضبوط۔ ارادہ کا پکا۔ اور چرب زبانی سے کام لینے والا۔ کبھی نہ تھکنے والا سچ بولنے والا۔ اور ذرا عمدہ کپڑوں کا بھی شایق ہو۔ اگر تمہارے شریک یا تم میں یہ بات نہ ہو تو تم ایک ایجنٹ (کارندہ) تنخواہ یا کمیشن پر مقرر کر لو۔ اور مہینہ دو مہینہ کام لیکر دیکھو۔ لیکن معاملہ طے ہو جانے پر خود بھی ان مقامات سے واقف ہونا چاہئیے۔ جہاں تمہارا مال جانے والا ہو۔ انڈوں کی روانگی کے واسطے خاص قسم کے چوبی صندوق درکار ہوں گے۔ جن میں سینکڑوں انڈوں کے لئے علیحدہ علیحدہ سوراخ ہوں یعنی ایک سوراخ میں ایک ہی انڈا آئے۔ یہ باتیں تم خود سیکھ سکتے ہو۔ مرغی خانہ کا کام زیادہ مشکل نہیں۔ ہاں اس پیشہ کے لئے آدمی ذرا مستقل مزاج محنتی اور غلاظت سے نہ گھبرانے والا چاہئیے +

کپڑے کی تجارت

کپڑے کی تجارت کے لئے دو باتیں بہت ضروری ہیں۔ ایک سرمایہ دوسرے واقفیت۔ اگر کسی شخص کو یہ دونوں باتیں حاصل ہوں تو بہت جلد دولتمند بن سکتا ہے سرمایہ کم از کم پانچ ہزار ہونا چاہئے۔ اور اگر پچیس ہزار ہو تو بہت مناسب ہے۔ کیونکہ جب تک ہر قسم کا میل دوکان میں موجود نہ ہو۔ اور جب تک نئی نئی وضع کے کپڑے نہ منگائے جاتے رہیں۔ اس وقت تک کامیابی دشوار ہے۔ زیادہ سرمایہ کی ضرورت یہ ہے کہ بعض کپڑا اتنا قیمتی ہوتا ہے کہ ایک معمولی ٹرنک میں دوڈھائی ہزار روپے کا کپڑا آسکتا ہے۔ بنارس میں کمخواب اور پوت وغیرہ کے جوزرین تھان طیار ہوتے ہیں وہ عموماً چار ساڑھے چار گز کے ہوتے ہیں۔ ایک تھان کی قیمت دس بارہ روپے سے لے کر پانچ سو روپے تک ہوتی ہے۔ اسی طرح ریشمی کپڑا نہایت گراں ہوتا ہے دوکان میں دس طرح کا لٹھا اور بیس طرح کی ململ درکار ہے اب اگر ہر قسم کے چار چار پانچ پانچ تھان بھی رکھے جائیں تو سینکڑوں روپیہ درکار ہے بڑے شہروں میں زیادہ مال رکھنے کی ضرورت نہیں ہوتی کیونکہ بڑی بڑی کوٹھیوں سے جو تھوک فروشی کا کام کرتی ہیں مناسب نفع پر مال مل جاتا ہے۔ لیکن چھوٹے شہروں میں جہاں یہ آسانی نہیں ہے کافی اسٹاک رکھنا پڑتا ہے۔ اور ختم ہونے سے پہلے اور مال منگانے کی ضرورت ہے۔

جن لوگوں کے پاس کافی سرمایہ موجود ہو اور وہ کپڑے کی دوکان کرنا چاہیں تو انہیں چاہئے کہ کم از کم چھ ماہ کا زمانہ کام سیکھنے اور معلومات حاصل کرنے میں صرف کریں۔ جس کی آسان صورت یہ ہے کہ کسی بڑی کوٹھی میں ملازمت اختیار کر لیں۔ اگر اپنے شہر میں یہ بات ناممکن ہو تو پھر دوسرے قریبی شہر میں جا کر کسی دوکان

پر ملازم ہونا چاہیے۔ اگر ملازمت کے بغیر معلومات حاصل ہو سکے اور کوئی ~~گوشتہ~~ دار
یا رشتہ دار جو اس کام سے واقف ہو کام سکھانے پر رضامند ہو جائے تو ملازمت
کی ضرورت نہیں۔

جو معلومات حاصل کرنی ہے اس میں یہ بات بہت اہم ہے کہ کون سا مال
کس جگہ اور کس تپہ سے آتا ہے اور کس قیمت پر آتا ہے۔ کیونکر منگایا جاتا ہے۔
کس نفع پر فروخت کیا جاتا ہے۔ بزازہ کی ایک اچھی دوکان پر جو کپڑا ہوتا ہے
وہ دیسی اور ولایتی دونوں قسم کا ہوتا ہے۔ ولایتی کپڑا براہ راست ولایت سے
بھی منگایا جاتا ہے۔ اور بمبئی وغیرہ بندرگاہوں سے بھی خرید کیا جاتا ہے معمولی
دوکاندار جن کے کاروبار کا سرمایہ بیس پچیس ہزار ہوتا ہے عموماً بمبئی سے مال
منگا لیتے ہیں۔ دہلی اور کانپور بھی کپڑے کے دساور ہیں۔ اور ان سے بھی مال خرید
کیا جاتا ہے۔ دیسی کپڑا ہندوستان کے مختلف مقامات مثلاً بنارس۔ اعظم گڈھ۔ مئو۔
لدھیانہ۔ احمد آباد۔ کانپور۔ ناگ پور۔ اورنگ آباد۔ امرتسر۔ کشمیر وغیرہ سے
آتا ہے۔ اور اس کے منگانے کے لئے پوری احتیاط اور واقفیت کی ضرورت ہے
ابتدائی طور پر جو معلومات حاصل کی جائے وہ مال منگانے ہی کے متعلق
نہ ہو۔ لیکن یہ معلوم کرنا بھی ضروری ہے کہ مال کیونکر رکھا جاتا ہے۔ اور اسے
آفات ارضی و سماوی سے بچانے اور چوروں وغیرہ سے محفوظ رکھنے کے لئے
کیا تدابیر اختیار کی جاتی ہیں۔

جن لوگوں کے پاس کافی سرمایہ نہ ہو اور وہ صرف چار پانچ سو یا ہزار
بارہ سو کی رقم سے کام شروع کرنا چاہیں انہیں چاہئے کہ صرف ایک دو چیزوں
کی تجارت کریں مثلاً لٹھہ۔ اور ململ ہر قسم کا منگا کر فروخت کریں۔ یا صرف
بھاگلپوری کپڑا۔ یا صرف پاجاموں کی چھینٹیں یا صرف گاڑھا یا صرف

قمیصوں کا کپڑا۔ غرض ایک دو چیزیں اپنی دوکان کے لئے مخصوص کرلیں۔ اور انہی کی تجارت کریں۔اس سے یہ فائدہ ہوگا کہ ان کی دوکان اس کپڑے کے لئے مخصوص ہو جائے گی۔ ان چیزوں کا گاہک ان کے پاس آئے گا۔یہ چیزیں زیادہ قسم کی ان کی دوکان پر مل سکیں گی۔ ایک ہی مال زیادہ مقدار میں منگانے سے انہیں زیادہ فائدہ حاصل ہوگا۔

اب تک دوکانداری کا جو طریقہ رائج ہے وہ کسی طرح پسندیدہ نہیں بزاز خریدار کو جتنا احمق یا کپڑے کی وضع کا جتنا گرویدہ محسوس کرتا ہے اسی کے مطابق دام کہتا ہے۔ یہ تجارت نہیں ہے بلکہ ڈاکہ زنی ہے تم لاگت پر ایک محدود منافع معین کرلو۔ اور بس وہی دام ہر شخص کو خواہ وہ شہری ہو یا دیہاتی احمق ہو یا عقلمند۔ بالغ ہو یا نابالغ بتانے چاہئے ۔

کٹ پیس کی تجارت

کٹ پیس کی تجارت پندرہ بیس سال پہلے تو بہت زرخیز تھی لیکن اب بھی لوگ اس سے فائدہ اٹھارہے ہیں۔ جن لوگوں کے پاس سرمایہ نہ ہو اور صرف سو ڈیڑھ سو روپیہ سے کام کرنا چاہتے ہوں۔ ان کے لئے یہ کام اچھا ہے اور روزانہ روپیہ ڈیڑھ روپیہ ان کو مل سکتا ہے۔

کٹ پیس کا مال کلکتہ۔ بمبئی۔ اور دہلی میں ملتا ہے تین تین سو میل کے لوگ دہلی سے مال خرید کرتے ہیں۔ یہاں کٹ پیس کی تھوک فروش دوکانیں بہت ہیں اور کم از کم ڈھائی تین سو آدمی کٹ پیس کا مال خوردہ فروشی میں فروخت کرکے اپنی روزی حاصل کرتے ہیں۔ اگر تم اپنے مناسب حال سمجھو تو تم بھی قسمت

آزمائی کرو۔

اس مقصد کے لئے دہلی کا سفر ضروری ہے۔ اپنی آنکھ سے مال دیکھکر اور بھاؤ طے کرکے خرید کرنا چاہیئے۔ جب تک تھوک کٹ پیس بیچنے والوں کے کٹڑوں میں جاؤ تو کسی ایک دوکان پر نہ جا بیٹھو بلکہ ایک چیز کا بھاؤ مختلف دوکانوں پر دریافت کرو۔ یہاں بھی دوکانداروں کی یہ حالت ہے کہ جس قدر گاہک کو ناواقف اور بیوقوف دیکھتے ہیں۔ اسی قدر اس کی حجامت بنانی چاہتے ہیں۔ بہتر ہے کہ ابتدا تم کسی ہم پیشہ یا واقف کار شخص کو ہمراہ لے کر مال خریدنے جاؤ۔ یا پہلے سے ہر قسم کے مال کا نرخ معلوم کرلو۔ خریداری سے پہلے یہ بات ضرور دیکھ لو کہ جس مال کو تم خرید کرنا چاہتے ہو وہ تمہارے شہر کے رہنے والوں میں مستعمل یا مقبول ہوسکے گا یا نہیں

کٹ پیس بیچنے والوں کے لئے کسی مستقل دوکان کی ضرورت نہیں انہیں چاہیئے کہ کسی منظر عام پر اپنی گٹھری کھول کر بیٹھ جائیں۔ یہ بھی ہوسکتا ہے کہ صبح اور شام کے لئے دو جدا نشستیں قائم کر دیں۔ جن لوگوں کے پاس دو تین گٹھڑیوں کے بقدر مال ہو انہیں ایک چھوٹا سا دستی ٹھیلہ بنا لینا چاہیئے۔ اور اس پر اپنی گٹھریاں رکھکر جہاں چاہیں لے جائیں۔ اگر کام کرنے والے بچوں اور عورتوں کو اپنے کام میں شریک کرلیں۔ فی گز دو پیسے کمیشن مقرر کرکے انہیں کام پر لگالیں تو کافی نکاسی ہوسکتی ہے۔ یہ بچے اور عورتیں ہر قسم کے ٹکڑے زنانہ مکانوں میں لیجاکر عورتوں کے ہاتھ فروخت کرسکتی ہیں۔ مردوں کی نسبت عورتیں ان ٹکڑوں کی زیادہ خریداری کرسکتی ہیں۔ کیونکہ وہ سمجھ سکتی ہیں کہ کس ٹکڑے سے کیا کام لیا جاسکتا ہے۔ اگر تم اپنے کام میں ترقی کرو تو یہ ضروری نہیں کہ ہمیشہ کٹ پیس بیچتے رہو۔ بلکہ اس کے بعد کپڑے کی تجارت کرنی چاہیئے۔

سلے ہوئے کپڑوں کی تجارت

کٹ پیس بیچنے والوں کے لئے بڑا اچھا موقع ہے کہ وہ اپنے متعلقین کو بھی کام پر لگائیں۔ سلے ہوئے کپڑے اور خاص کر بن ٹکڑوں کو دیکھیں کہ وہ آسانی سے فروخت نہیں ہوسکتے۔ انہیں سلوا کر فروخت کریں۔ کٹ پیس کے مال میں بعض اوقات ایک ہی قسم کے تین چار ٹکڑے نکلتے ہیں۔ وہ کم قیمت کو فروخت ہوتے ہیں لیکن اگر ان سے ایک بڑا عدد طیار کرلیا جائے تو زیادہ قیمت کو فروخت ہوسکتا ہے۔ چھوٹے چھوٹے ٹکڑے جو کوئی دو پیسے کو بھی نہیں پوچھتا ٹوپیوں کے کام آسکتے ہیں۔ نیز تکیوں کے غلاف اور کرسیوں کی گدیاں ان سے بنائی جاسکتی ہیں۔

اس مقصد سے سلائی کی ایک مشین کا خرید لینا بھی ضروری ہے۔ ایک استعمالی مشین تیس چالیس روپے کو مل سکتی ہے۔ اور کام کی حالت میں اس کی قیمت چند روز میں وصول ہوسکتی ہے۔

اس کام کو وہ لوگ بھی اختیار کرسکتے ہیں جو کٹ پیس کا مال فروخت نہیں کرتے۔ وہ اس مقصد سے کٹ پیس کا مال خرید کریں۔ اور مختلف انداز کے کرتے پاجامے۔ واسکوٹ۔ صدریاں۔ شلوکے سلوا کر ایک دوکان میں رکھیں گاؤں کے باشندے سلے ہوئے کپڑوں کو ہاتھوں ہاتھ خرید لیں گے۔ لیکن کپڑوں کی سلائی میں ان کی ضرورت اور مذاق کا لحاظ رکھنا چاہیے ۔

خیاطی

موجودہ تمدن نے خیاطی کا پیشہ بڑی بلندی پر پہنچا دیا ہے۔ اور اب اس کی طرف لوگوں کا توجہ نہ کرنا بڑی غلطی ہے۔ خیاطی دو کاموں کے مجموعہ کا نام ہے۔ ایک کپڑوں کی قطع و برید اور دوسرے قطع شدہ کپڑوں کا سینا۔ انگریزی میں قطع و برید کرنے والے کو کٹر کہتے ہیں۔ ایک اچھا کٹر پچاس ساٹھ روپے سے تین سو روپے ماہانہ تک پاتا ہے۔ ایک ہوشمند آدمی کے لئے یہ کام کچھ مشکل نہیں اور دو سال کی کوشش میں بخوبی آسکتا ہے۔ اس کی آسان صورت یہ ہے کہ پہلے اپنے شہر میں معمولی درزیوں سے کام سیکھو۔ اس کے بعد کسی بڑے شہر میں جاکر ایک ہوشیار اُستاد تلاش کرو۔ خیاطی کا کوئی باقاعدہ مدرسہ ملک میں موجود نہیں۔ کاریگر لوگ اپنا کام سکھانے میں بہت بخل سے کام لیتے ہیں۔ کٹر تو یہاں تک احتیاط کرتے ہیں کہ کسی کے سامنے کپڑا قطع نہیں کرتے۔ لیکن یاد رکھنا چاہیے کہ کٹر انسان ہوتے ہیں۔ اور خلق و خوشامد کے ساتھ ان سے کام نکال لینا کچھ دشوار نہیں ہے۔ دہلی۔ لاہور۔ بمبئی۔ کلکتہ وغیرہ میں انگریزی قطع و برید کا کام سیکھا جاسکتا ہے۔ ہندوستانی لباس اور بالخصوص شیروانی کے متعلق حیدرآباد۔ علیگڈھ۔ اور دہلی۔ لکھنؤ وغیرہ میں معلومات حاصل کی جاسکتی ہے۔

قطع برید کی طرح سینے کی ابتدا بھی اپنے شہر سے کی جائے۔ اور تھوڑی سی مہارت حاصل کرنے کے بعد بڑے شہروں میں کسی ہوشیار اور مشہور استاد کی شاگردی حاصل کی جائے۔

خیاطی کا کام عملی ہے۔ اور اس لئے صرف معلومات کافی نہیں۔ جتنا

کام ہاتھ سے نکلے گا۔ اسی قدر مہارت زیادہ ہوگی۔ ایک سال بلکہ چھ ماہ کی محنت کے بعد آدمی کمانے لگتا ہے۔ اگر وہ بدشوق اور کند طبیعت کا ہے تو ترقی نہیں کرتا۔ ورنہ کام بھی کرتا ہے۔ اور ساتھ ساتھ ترقی بھی ہوتی جاتی ہے۔ جب تم کسی درزی کی دوکان میں کام شروع کرو تو دن بھر اُن تمام کاموں پر نظر رکھو جو دوکان میں انجام دیئے جائیں۔ اور پھر گھر پر آکر اُن کی نقل کیا کرو۔ اگر تم دوکان پر ایسی کوشش کروگے تو درزی تمہیں کچھ نہیں بتائیں گے۔ وہ اپنی جہالت کی وجہ سے اس وقت تک تمہیں کام نہیں سکھائیں گے۔ جب تک تین چار سال خدمت نہ لیں گے۔ لیکن تمہیں چاہیے کہ اپنا وقت ضائع نہ کرو۔ اور ہر کام کو ذہن نشین کر کے اپنے طور پر بہت جلد سیکھ لو۔

ایک ادنیٰ درجہ کا درزی روزانہ ایک روپیہ کماتا ہے۔ ایک اعلیٰ درجہ کا درزی پانچ روپے سے دس روپے تک کی روزانہ مزدوری کر لیتا ہے۔ بس اگر تم کافی مہارت حاصل کروگے تو دو تین روپے روز کی آمدنی معمولی بات ہے۔

ہوشمندی یہ ہے کہ خیاطی کا کام سیکھنے کے بعد اُسے ہمیشہ جاری نہ رکھو۔ بلکہ بہت جلد روپیہ پس انداز کر کے درزیوں کو ملازم رکھو اور باقاعدہ دوکان کھولدو۔ اگر تم مستعدی۔ وعدہ کی پابندی۔ اور دیانتداری سے کام لوگے تو بہت جلد تمہاری دوکان کامیاب ہو جائے گی۔ اور تم اس کام میں سینکڑوں روپے ماہانہ کما سکوگے اس کے بعد اگر تمہارے اندر حوصلہ مندی ہو تو کام کو اور وسعت دو۔ اور ایک شاندار ٹیلرنگ ہاؤس قائم کرو جس میں ہر طرح کا دیسی انگریزی۔ زنانہ۔ مردانہ گھٹیا بڑھیا کام ہو اور گاہکوں کی ضرورت کا کپڑا بھی ہر طرح کا موجود ہو۔ کوشش محنت اور دیانت سے یہ سب کچھ ہو سکتا ہے۔ لیکن ابتداءً تمہیں سوئی اور قینچی پر قابو حاصل کرنے کی ضرورت ہے +

بچوں کا لباس

اگر بچوں کا لباس تیار کر کے فروخت کیا جائے تو معقول فائدہ ہو سکتا ہے۔ کٹ پیس کے سوداگروں سے حسب ضرورت عمدہ کپڑوں کے ٹکڑے خرید ئے جائیں اور کسی سستے مگر ہوشیار درزی سے بچوں کے لباس تیار کرائے جائیں۔ اگر تم خود کپڑوں کی قطع وبرید اور مشین چلانے سے واقف ہو تو منافع کے ساتھ کافی مزدوری بھی ہو سکتی ہے۔ کپڑوں میں ٹوپ۔ صدریاں۔ باڈیاں۔ فراک۔ قمیص وغیرہ تیار ہو سکتے ہیں۔ ایک سلیقہ شعار شخص جسے کپڑے کے قطع وبرید کی سمجھ ہو معمولی ٹکڑوں کو حسین اور دلپسند کپڑوں کی صورت میں بدل سکتا ہے۔ باریک ریشم کے اندر روئی بھر کر اور استر لگا کر نہایت خوبصورت جڑاول بچوں کے لئے تیار کی جا سکتی ہے۔ اور ایک روپیہ کی لاگت میں بلا مبالغہ دو روپیہ منافع ہو سکتا ہے۔ مال کی نکاسی کے لئے صرف دوکان کھولنا کافی نہیں کیونکہ سفید پوش لوگ ایسے کپڑے خرید کرنے میں پس و پیش کریں گے۔ پس بچوں اور عورتوں کی وساطت سے اپنا مال عورتوں تک پہنچاؤ اور فائدہ اٹھاؤ۔

ٹوپیوں کا بنانا اور دھونا

بچوں کی ٹوپیوں کا بنانا بہت آسان ہے۔ بڑے شہروں میں اُن کا سامان بکثرت ملتا ہے۔ اور معمولی سمجھ کا آدمی ٹوپی بنا سکتا ہے۔ سلائی سے زیادہ واقف ہونے کی بھی چنداں ضرورت نہیں۔ ایک آنہ سے لیکر پانچ روپیہ تک

کی ٹوپیاں تیار کی جاسکتی ہیں۔ بچوں کی ٹوپیوں کے علاوہ بڑی مردانہ ٹوپیاں مثلاً ایرانی وضع کی ٹوپیاں۔ نقلی فلٹ کیپ۔ رامپوری ٹوپی۔ انورپے کیپ نہایت آسانی کے ساتھ آپ بنا سکتے ہیں۔ اور ایک روپیہ کی لاگت میں دو روپے کمائے جا سکتے ہیں۔ آلات اور سامان کے لئے بھی کوئی بڑی رقم درکار نہیں۔ اسی طرح پرانی ٹوپیوں کا دھونا اور رنگنا بھی اچھا روزگار ہے اور اس سے چالیس پچاس روپیہ ماہوار با آسانی کمائے جا سکتے ہیں۔

تکئے اور گدیاں

کپڑے کے چھوٹے چھوٹے بیکار ٹکڑوں سے نہایت خوبصورت جھالردار تکئے اور کرسیوں اور گاڑیوں پر ڈالنے کی چھوٹی گدیاں تیار کی جاسکتی ہیں۔ اور ارزاں سے ارزاں فروخت کرنے پر بھی کافی حق المحنت مل سکتا ہے۔ کلکتہ بمبئی دہلی۔ وغیرہ بڑے شہروں میں اس طرح کے تکئے اور گدیاں بڑی کثرت سے فروخت ہوتی ہیں۔ اور صدہا آدمی اس کام کو اختیار کئے ہوئے ہیں۔ یہ کام عورتیں بھی انجام دے سکتی ہیں۔

سوتی اور ریشمی کپڑوں پر سنہری چھپائی

یہ کام معمولی مشق و محنت کے ساتھ بطور خود بلا امداد استاد سیکھا جاسکتا ہے۔ اچھے خوشنما چھاپے لکھنؤ سے منگوالو۔ یا خاص فرمائش کے ساتھ بنوالو۔ جو دو تین روپیہ میں بقدر ضرورت بہم پہنچ جائیں گے۔ اب سنہری یا روپہلے گل بوٹوں کے لئے

حسب ذیل ترکیب سے مرکب تیار کرو۔ السی کا تیل سو حصے۔ اسٹارچ یعنی کلف اسی حصے سنہری یا روپہلی پوڈر جسے مرگانگ کہتے ہیں۔ عمدہ قسم کا نہایت باریک چالیس حصے ان اجزا کو باہم اس قدر گھوٹو کہ پوڈر خوب مخلوط اور یکذات ہو جائے۔ اس کے بعد چھپائی کا کام شروع کرو۔ چھپائی کے چھاپے ہوئے کپڑے پر گرم استری پھیرو۔ اب یہ گل بوٹے بہت دیرپا ہو جائینگے۔ اور غالباً دھلنے سے ان میں تغیر نہ ہوگا۔ ایک محنتی آدمی بڑے شہروں میں یہ کام شروع کرے تو دو روپے روز بخوبی پیدا کر سکتا ہے ؁

کپڑے پر ابھرے ہوئے پھول بنانا

ابھرے ہوئے پھولوں کے تکئے کے غلاف اور گاڑیوں کے گدے ولایت سے تیار ہوکر آتے ہیں۔ اور انگریزی دوکانوں پر بکثرت بکتے ہیں۔ یہ گدے اور تکیوں کے غلاف وغیرہ عورتیں گھروں میں بیٹھکر بآسانی تیار کر سکتی ہیں۔ اس قسم کی پھول پتی بنانے کی مشین ولایت سے آتی ہے۔ جو کہ محض ہاتھ کے اشارہ سے کام کرتی ہے۔ ایک طرف سے اس مشین میں ڈورا پڑ جاتا ہے۔ اور دوسری طرف بیل بوٹے بنتے چلے جاتے ہیں۔ یہ مشین ہاؤس ایمبرائڈری مشین کے نام سے مشہور ہے۔ اور قریب قریب ہر ولایتی دوکان سے آٹھ دس روپیہ کو مل سکتی ہے مشین کے ساتھ ایک کاپی بھی آتی ہے جس پر مختلف جانوروں کی تصویریں اور گل بوٹے۔ بیلیں وغیرہ وغیرہ علٰحدہ علٰحدہ بنی ہوتی ہیں۔ ان تصویروں اور پھولوں پتیوں کے چربے علٰحدہ کاغذ پر بنائے جائیں اور ان کو قینچی سے کاٹ کر مخمل یا اور کسی دبیز کپڑے پر چسپاں کر دیں۔ اس کے بعد انہی پھول پتوں پر اس مشین کو چلاتے ہیں تو ابھرے ہوئے بیل بوٹے تیار ہو جاتے ہیں۔ اس مختصر سی مشین سے تھوڑے سے وقت میں

بہتر سے بہتر کام تیار ہو سکتا ہے۔ تکیہ کے غلاف۔ میز پوش۔ گاڑی کی گدیاں اور بھی قسم کی دوسری چیزیں بازار میں خاطر خواہ قیمت پر فروخت ہو سکتی ہیں۔ معمولی عقل والا آدمی بھی اس کے ذریعے سے دو ڈھائی ۔ روپے روز نہایت آسانی سے پیدا کر سکتا ہے۔ لیکن بہتر ہے کہ مشین منگانے اور کام کرنے سے پہلے کسی تجربہ کار اور واقفکار سے کام سیکھ لو۔

کپڑے کے پھول بنانا

جس طرح کاغذ کے پھول بنتے ہیں اسی طرح کپڑے کے پھول بھی تیار کیے جا سکتے ہیں۔ اور نہایت معقول قیمت پر بازار میں فروخت ہو سکتے ہیں۔ شروع شروع میں ایک دو دن کسی باغ وبہاری بنانے والے سے کاغذ کے پھولوں کا تراشنا سیکھا جائے۔ اور چار پانچ روز برابر کاغذ کے پھول بنانے کی مشق کی جائے جب کاغذ کے پھولوں پر ہاتھ صاف ہو جائے تو کپڑے کے پھول بنانا نہایت آسان ہے اور معمولی سی بات ہے۔ پہلے تو جس رنگ کا پھول بنانا ہو کپڑے کو اسی رنگ میں رنگ لو۔ اس کے بعد رنگے ہوئے کپڑے کو گوند کے پانی میں اچھی طرح کلف دیکر سایہ میں خشک کرو۔ کپڑے کو کلف دینے کے بعد اچھی طرح صاف کر لیا جائے تاکہ اس میں کوئی خرابی باقی نہ رہ جائے۔ جب کپڑا خشک ہو جائے تو اس کو کاغذ کی طرح کاٹ کر پھول بنالو۔ اور پھول پتوں کو قینچی کے دونوں پھلوں میں دبا کر اس طرح کھینچیں کہ ان میں کسی قدر پھول کی پتیوں کی طرح خم پیدا ہو جائے۔ مثلاً اگر تم کو گلاب کا پھول بنانا ہے تو پہلے معمولی سے باریک لٹھہ یا ململ کو گلابی رنگ میں رنگ لو۔ اور اچھی طرح گوند کا کلف دے لو جب کپڑا خشک ہو جائے تو گلاب کی صورت

میں پتیاں تراش لو۔ اور بعد میں ان کو یکجا کر کے گلاب کا پھول بنا لو۔ اگر سبز پتیاں بنانی ہوں تو مندرجہ بالا طریقہ پر کپڑے کو سبز رنگ کر گلاب کی پتیوں کی شکل کی پتیاں تراش لو پھولوں کی پتلی پتلی اور نازک ٹہنیوں کے لئے کسی قدر موٹا تار استعمال کیا جاتا ہے۔ اور اس پر بغیر کلف کا سبز رنگا ہوا کپڑا لپیٹ دیتے ہیں۔ اسی طرح ریشم کے پھول بھی تیار ہو سکتے ہیں۔ اور نہایت معقول قیمت پر بازار میں فروخت کئے جا سکتے ہیں بعض لوگ اس قسم کے پھولوں کا گلدستہ بنا کر مٹی کے ایک خوبصورت اور نازک گملہ میں فروخت کرتے ہیں۔ ایک معمولی عقل کا جاہل شخص بھی اس قسم کے پھول بنا کر روپیہ میں آنے روز باسانی پیدا کر سکتا ہے ❖

کپڑوں کی رنگائی

اگرچہ رنگریزی کا پیشہ ایک مستقل پیشہ ہے۔ لیکن دیگر اشخاص بھی اسے اختیار کر سکتے ہیں اور اس میں نمایاں اصلاحات کی گنجائش موجود ہے۔ کپڑوں کی رنگائی دو قسم کی ہوتی ہے۔ ایک پختہ اور ایک خام۔ پختہ رنگائی عموماً سرمائی کپڑوں کی ہوتی ہے۔ اور اس کے لئے دیسی رنگوں سے واقف ہونا ضروری ہے۔ دیسی رنگوں کی واقفیت کتابوں سے بھی ممکن ہے۔ اور بہت آسانی کے ساتھ کسی رنگریز سے جو حسد اور تنگدل نہ ہو معلومات حاصل کی جا سکتی ہے۔ خام رنگوں کے لئے ولایتی رنگ نہایت ارزاں ہیں۔ کوئی شہر ایسا نہیں جس میں دوپٹوں اور ساریوں کے رنگائے جانے کا رواج نہ ہو۔ خام رنگوں کو ایک معمولی سمجھ کا آدمی بھی استعمال کر سکتا ہے اور نشاستہ یا اراروٹ کی آمیزش سے جب باریک کپڑے رنگے جاتے ہیں تو ان کی زیب و زینت دوبالا ہو جاتی ہے۔ رنگوں کی مقدار اور ہاتھ کی معمولی تربیت

پر اس فن کا انحصار ہے۔ ہوشیار آدمی دو چار بار کپڑا رنگ کر کافی معلومات و مہارت حاصل کر سکتا ہے۔ سادہ رنگائی تو کچھ مشکل نہیں البتہ کپڑوں پر چھڑیاں ڈالنا اور لہریا بنانا کسی قدر وقت طلب ہے۔ اُسے کسی واقف کار سے معلوم کر لینا چاہیے۔ جاہل رنگریزوں کی نسبت ایک باسلیقہ آدمی اس کام کو نہایت خوش اسلوبی کے ساتھ انجام دے سکتا ہے۔ رنگائی کے ساتھ ہی کپڑوں کی چھپائی کا کام بھی نہایت ضروری ہے۔ دہلی اور لکھنؤ میں روزمرہ استعمال کے دوپٹے رنگریز بڑے دلفریب اور خوشنما طریقے پر چھاپتے ہیں۔ ایک محنتی آدمی دن بھر میں دس دوپٹے چھاپ سکتا ہے۔ اور رنگ سکتا ہے۔ اور اگر اُسے کام مل جائے تو بے تکلف دو روپے روز کما سکتا ہے۔ کام ملنے کی صورت یہی ہے کہ کام میں جدّت اور ندرت پیدا کی جائے خوشنمائی اور دلکشی کا کوئی پہلو نظر انداز نہ کیا جائے۔ اور اس کے ساتھ ہی اجرت نسبتاً کم قرار دی جائے۔

جو لوگ اس کام میں کمال حاصل کرنا چاہیں انہیں چاہیے کہ اپنے شہر میں کام سیکھنے کے بعد چند روز کے لئے الور۔ جے پور یا اجمیر شریف کا سفر اختیار کریں۔ اور ان مقامات کے رنگریزوں سے کام سیکھیں۔ جے پور میں ایک دوپٹہ دو دو روپے میں رنگا جاتا ہے۔ آٹھ آنے اور بارہ آنے تو معمولی اجرت ہے۔ پس جب اس کام کو جو راجپوتانہ کے ساتھ مخصوص ہے دوسرے شہروں میں رواج دیا جائے گا۔ تو اُسے بہت مقبولیت حاصل ہوگی۔ اور کام خوب چلے گا۔

رنگریز کو صرف معمولی دوپٹوں اور ساریوں کے کام پر اکتفا نہیں کرنا چاہیے۔ بلکہ بزازوں سے معاملہ کر کے ململ کے تھان رنگنے چاہئیں۔ جن کو وہ لوگ "کم" یا "رنگ" کے نام سے فروخت کرتے ہیں۔ دہلی میں یہ کام بکثرت ہوتا ہے۔

سوتی کپڑوں کے علاوہ ریشمی کپڑوں کی رنگائی کا کام بھی ضروری ہے جس کی

نسبتاً زیادہ اجرت ملتی ہے۔ اونی چادروں۔ کوٹوں اور شیروانیوں کی رنگائی بہت معقول ہوتی ہے۔ لیکن جب تک کافی تجربہ اور معلومات حاصل نہ کی جائے یہ کام اختیار نہیں کیا جاسکتا۔ کیونکہ ناتجربہ کاری کی حالت میں کام خراب ہو جاتا ہے۔ اور نفع کی جگہ نقصان ہوتا ہے۔

دیسی رنگ بنانیکی ترکیب

ذیل میں دیسی رنگ بنانے کی چند ترکیبیں لکھی جاتی ہیں۔ ناظرین کو چاہئے کہ پہلے ان ترکیبوں کی بطور خود آزمائش کریں۔ اور اس بات کا اندازہ قائم کریں کہ کتنے اور کیسے کپڑے کے لئے رنگ کی کیا مقدار ہونی چاہئے۔

رنگ گلابی۔ دو تولہ کسوم کا رنگ عرق لیمو ایک چمچہ۔

رنگ جستئی۔ نیل چھ ماشہ۔ عرق لیمو ایک عدد۔

رنگ بسنتی۔ نیل کے رنگ میں اول رنگیں۔ بعدہ ہلدی کے رنگ میں اس کے پانی سے دھو کر دہی کے پانی سے چند بار دھوئیں تاکہ ہلدی کی بو دور ہو جائے پھر قدرے کلف اور آب لیمو میں ڈبو کر تیار کریں۔

رنگ سبز۔ بالکل بسنتی رنگ جیسا صرف نیل کا رنگ گہرا ہو۔

رنگ زرد۔ ہلدی کے رنگ میں رنگیں اور چند بار صاف پانی سے دھو کر دہی کے پانی سے نکر سہ کر دھوئیں۔ آب لیمو اور کلف دیکر خشک کریں۔

رنگ کافوری۔ گل ہارسنگھار ایک تولہ لیمو ایک عدد اور کلف۔

رنگ بسنتی۔ نیل، زرد صرف بسنتی کے لئے رنگ ہلکا لگائیں۔

رنگ گیندی۔ نیل خام چھ ماشہ۔ رنگ کسوم چھ ماشہ لیمو ایک عدد۔ اول نیل کے

رنگ میں رنگیں۔ بعدہ کسوم کے رنگ میں۔ اس کے بعد آب لیمو اور کلف۔

رنگ طوطیائی۔ اول نیل پختہ کے رنگ میں غوطہ دیں۔ پھر ہلدی کے رنگ میں اور ایک عدد لیمو کا عرق دیں۔

رنگ فیروزی۔ نیل خام ایک تولہ گل ڈھاک آدھ سیر لیمو دو عدد۔ اول گل ڈھاک کے رنگ میں رنگیں۔ پھر نیل کے رنگ میں کچھ لیموں دیں۔

رنگ انگوری۔ مثل فیروزی کے رنگین صرف انگوری میں رنگ ہلکا دیں۔

رنگ بادنجانی۔ کسوم اور نیل کے رنگ میں بطریق معلوم گل شفتالو۔ کسوم اور ترشی سے رنگ لیں۔

رنگ زعفرانی۔ کسوم اور ہارسنگھار دونوں رنگ ملا کر رنگین۔

رنگ نافرمانی۔ کسوم اور نیل کے رنگوں میں رنگیں۔

رنگ طوسی۔ کسوم اور سیاہی آہن سے کام لیں۔

رنگ بادامی۔ کسوم اور ہارسنگھار کے رنگ میں رنگیں۔

رنگ خشخاش۔ کسوم اور نیل سے رنگا جاتا ہے۔

رنگ کپاسی۔ گل ڈھاک اور لیمو سے۔

رنگ عباسی۔ ہڑ زرد آدھی چھٹانک۔ سیاہی آہن دو تولہ۔ پھٹکری دو تولہ۔ چوب پتنگ تین چھٹانک اول ہڑ کے رنگ میں غوطہ دیں پھر خشک کر کے سیاہی آہن میں دوبارہ رنگیں۔ تیسری مرتبہ پتنگ کے پانی میں اور چوتھی مرتبہ پھٹکری کے پانی میں رنگ کر کلف دیکر خشک کر لیں۔

فردوں اور لحافوں کی چھپائی

فردوں اور لحافوں کی چھپائی کا کام لکھنؤ۔ فرخ آباد۔ اور سنبھل (مراد آباد) وغیرہ میں ہوتا ہے۔ لیکن ان مقامات میں کام کرنے والوں کی تعداد اور تیار شدہ مال کی مقدار اتنی نہیں ہوتی کہ وہ سارے ملک کے لئے کافی ہو۔ حالانکہ یہ فردیں ایسی خوبصورت ہوتی ہیں کہ ملک کے ہر حصہ میں ان کو پسند کیا جاتا ہے۔ اگر چہ کچھ لوگ اس کام کو سیکھیں اور مختلف مقامات میں پہنچکر اس حرفت کو رواج دیں تو کافی منفعت حاصل کر سکتے ہیں۔ فردوں کی چھپائی میں صرف دو باتوں کی ضرورت ہے۔ ایک پختہ رنگوں کی تیاری۔ دوسرے ہاتھ کی مشق۔ میرے خیال میں صرف ایک سہ ماہی کی تعلیم و تربیت کام کرنے کے لئے کافی ہے۔ غالباً بہت کم لوگ واقف ہونگے کہ فردوں کی چھپائی کا کام صرف موسم سرما میں نہیں ہوتا بلکہ چھاپنے والے سال بھر اس میں مصروف رہتے ہیں۔ ایک رنگ چھاپنے کے بعد کچھ دنوں انتظار کیا جاتا ہے۔ اور پھر دوسرا رنگ چھاپا جاتا ہے۔ فردوں اور لحافوں کے علاوہ چھینٹ کی چھپائی کا کام بھی سیکھنا چاہئے۔ جو اس زمانہ میں جبکہ دیسی مصنوعات کی طرف خاص میلان ہے پوری کامیابی کا باعث ہو سکتا ہے۔ لیکن یاد رکھو کہ اس وقت تک کام شروع نہیں کرنا چاہئے جب تک پوری مہارت حاصل نہ ہو جائے اگر تمہارے پاس سرمایہ نہ ہو تو تم گاہکوں سے کپڑا منگوا کر کام کر سکتے ہو اور اگر سرمایہ ہو تو خود کپڑے کے تھان خرید کر کے کام کرو۔ تاکہ تمہیں کپڑے کی یکجائی خرید سے بھی فائدہ ہو یہ کام اگر کئی آدمی ملکر ایک باقاعدہ کارخانہ کی صورت میں انجام دیں تو زیادہ منفعت حاصل ہو سکتی ہے +

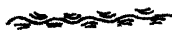
نواڑ کی طیاری اور تجارت

نواڑ لوازم زندگی میں نہایت کارآمد چیز ہے۔ امراء کے ہاں اس کا خرچ بکثرت ہے۔ متوسطین اور غرباء کے ہاں بھی صرف ہوتی ہے۔ لیکن جس قدر اس کا صرف ہے اسی قدر سہل الحصول ارزاں اور بازار میں موجود نہیں۔ چند مقامات اس کی طیاری کے لئے مخصوص ہیں۔ اور وہیں سے ملک کے مختلف حصص میں بغرض فروخت بھیجی جاتی ہے۔ اگر ہوشمند اور ذہین اشخاص اس میں کچھ اور جدتیں پیدا کر دیں اور ایسی تدبیر کریں کہ اس کی قیمت میں کمی ہو جائے تو غالباً اس کا رواج عالمگیر ہو سکتا ہے بحالت موجودہ بھی نواڑ کی مانگ ہر جگہ ہے۔ جو لوگ اس کی تیاری اور فروخت کے لئے آمادہ ہونگے وہ غالباً کافی فائدہ اٹھا سکیں گے۔ اس کام کے لئے سو سے لیکر تین سو روپیہ تک سرمایہ درکار ہے۔

نواڑ بننے کے مختلف طریقے اس وقت رائج ہیں۔ اور نواڑ بننے والی مشینیں بڑے شہروں میں بکثرت موجود ہیں۔ سب سے پرانا طریقہ نواڑے پر نواڑ بننے کا ہے۔ جو اس وقت بھی اکثر مقامات بریلی علیگڈھ و متھرا وغیرہ میں رائج ہے لیکن اس کے علاوہ اور بھی چند صورتیں نواڑ بننے کی ہیں۔ منجملہ ان کے ایک "پٹ لوم" ہے جو صوبہ سندھ میں بکثرت رائج ہے۔ دوسرا ایک دستی کرگھا ہے جو مسرز بی ڈی بیری اینڈ کو ۵۳ رپن اسٹریٹ کلکتہ کے ہاں ملتا ہے۔ یا سالویشن آرمی بائیکلہ بمبئی سے دستیاب ہو سکتا ہے۔ یہ دونوں کرگھے اچھے اور ارزاں ہیں۔ ان کے علاوہ مشینیں ہیں جو خود بخود بنتی ہیں۔ ان میں سے ایک مشین مسرز منشی برادرس نیپیر روڈ کراچی سے یا اورینٹل ہوزیری سپلائنگ ایجنسی ۱۳۵ لال بازار اسٹریٹ کلکتہ سے مل سکتی ہے۔

اس مشین میں عمدہ نواڑ طیار ہوتی ہے۔ اور کارگزاری دوسری کرگھوں کی نسبت زیادہ ہوتی ہے۔ لیکن اس میں صرفہ بھی زیادہ بیٹھتا ہے۔ اور ان لوگوں کے لئے شاید یہ مناسب نہو جو بہت تھوڑے سرمایہ سے کام شروع کرنا چاہتے ہیں۔ چنانچہ دستی کرگھا صرف ستیس روپے میں مل سکتا ہے۔ اور اس مشین پر دو سو روپیہ لاگت آتی ہے اتنا ضرور ہے کہ ان مشینوں کی نواڑ نئی قسم کی ہوتی ہے اور اس لئے بازار میں اس کی مقبولیت اور جلد نکلنے کی امید ہے۔

بہر حال مشین کا انتخاب نہایت ضروری ہے اور اس کے بعد کام نہایت آسانی کے ساتھ شروع کیا جا سکتا ہے۔ کرگھے اور مشین دونوں پر کام کرنا آسان ہے۔ ایک معمولی سمجھ بوجھ والا آدمی بلا دقت بہت جلد کام کرنا سیکھ سکتا ہے۔ جو لوگ کم سرمایہ لگانا چاہتے ہیں۔ وہ دستی کرگھا رپن اسٹریٹ کلکتہ سے منگائیں کیونکہ یہ کرگھا تجربہ میں نہایت مفید و کارآمد ثابت ہوا ہے۔ اور جو لوگ تین سو روپے کی رقم اس میں لگا سکتے ہیں ان کے لئے مناسب ہے کہ مسرز منشی اینڈ براورس کے ہاں سے مشین منگائیں۔ یہ مشین نہایت بہتر اور کام زیادہ مقدار میں تیار کرتی ہے۔ اگر ایک شخص سو روپے کے سرمایہ سے نواڑ بننے والے کرگھے قائم کرے تو روزانہ چھ گھنٹے محنت کر کے روپیہ ڈیڑھ روپیہ روز کما سکتا ہے۔ اگر ایک شخص تین سو روپے کے سرمایہ سے مشین مذکور منگا کر کام کرے تو پانچ روپے روز کا منافع حاصل کر سکتا ہے۔ امید ہے کہ یہ کام اگر سلیقہ کے ساتھ کیا جائے گا تو کافی منفعت بخش ثابت ہوگا۔ پردہ نشین محنتی عورتیں جن کو گھر کی آمدنی بڑھانے کی ضرورت ہے اس وسیلۂ معاش سے فائدہ اٹھا سکتی ہیں۔



سن کی نواڑ

سوت کی نواڑ تو عام طور پر استعمال ہوتی ہے لیکن اگر سوت کی طرح سن کی نواڑ طیار کی جائے تو نہایت ارزاں اور مقبول عام ثابت ہو اس کے بننے کا طریقہ تقریباً وہی ہے جو سوت کی نواڑ کا ہے۔ فرق صرف اتنا ہے کہ اس میں سوت صرف ہوتا ہے اور اس میں سوت کی جگہ سُتلی صرف کی جائے گی سُتلی باریک اور ہموار ہونی چاہئے جیسی عموماً پیکٹ باندھنے میں استعمال کی جاتی ہے اور اس کی ترکیب یہ ہے کہ سن کو بٹنے اور اینٹھنے کے بعد پتنگ کی ڈور کے مانند مانجھ لیا جائے مزید نفاست اور خوشنمائی کے لئے سُتلی کو کسی پکے رنگ میں رنگ لیا جائے چنانچہ سُتلی کی نواڑ نہایت خوبصورت اور پائدار اور ارزاں طیار ہوگی۔ اور چند روز میں اس کا رواج عام ہو جائے گا۔ اور جو لوگ سوت کی نواڑ گراں ہونے کے باعث استعمال نہیں کر سکتے وہ بڑے شوق سے اسے خرید کرینگے۔ کیونکہ اس طرح لوگ بار بار باندھ خریدنے اور چارپائی بنوانے کی زحمت سے بچ جائیں گے ؂

کپڑوں کی دُھلائی کا کارخانہ

کپڑوں کا دھلوانا ایک ایسی ضرورت ہے جس سے کوئی شخص مستغنی نہیں۔ چھوٹے سے چھوٹے شہر میں بھی سینکڑوں آدمی ایسے نکلیں گے جو اچھے صاف ستھرے اور نفیس استری کلف کے کپڑے پہنتے ہیں۔ دھوبیوں سے آج کل پبلک جس قدر پریشان ہے وہ ظاہر ہے۔ ان حالات کی بنا پر تم ایک لانڈری یعنی کپڑے دھونے کا کارخانہ

قائم کردو۔ لیکن کارخانہ قائم کرنے سے پہلے کپڑوں کے دھونے داغوں کے دور کرنے
سوتی۔ اونی اور ریشمی کپڑوں کے رنگنے۔ استری کرنے کلپ دینے۔ دھوئے بغیر
کپڑے کی شکن مٹانے وغیرہ کے تمام طریقے کسی بڑی لانڈری میں چند روز کام کرکے
سیکھ لو۔ یہ بھی ہوسکتا ہے کہ تم مشین کے بغیر کام چلاسکو۔ اس صورت میں چند معتبر
دھوبی رکھنے پڑیں گے۔ ایمانداری۔ محنت اور جفاکشی کے ساتھ کام چلاکر جب پبلک
میں تم اعتماد قائم کرلوگے تو تمہارا کارخانہ بہت جلد کامیاب ہوجائے گا۔ اور اس کے
ذریعہ سے نہ صرف تم خاطر خواہ کامیاب ہوجاؤ گے بلکہ ایک درجن دوسرے نادار
اور بیکار اشخاص بھی فکر معاش سے آزاد ہوجائیں گے۔ مشینری کا قائم کرنا اسوقت
تک مناسب نہیں جب تک تم کام کی طرف سے اچھی طرح مطمئن نہ ہوجاؤ۔ کیونکہ اس
کے لئے کافی سرمایہ کی ضرورت ہے۔ اور بڑے شہر میں کامیابی کسی قدر مشکل ہے
کیونکہ ابھی پبلک کے مذاق میں کافی اصلاح نہیں ہوئی ہے۔ کم سرمایہ والوں کے لئے
مناسب ہے کہ وہ کپڑا دھونے کا ایک معمولی کارخانہ حسب ذیل طریقوں سے
قائم کریں۔ اور جب خاطر خواہ کامیابی حاصل ہوجائے اس کے بعد مشین منگائیں۔

اس کارخانہ کے لئے ڈیڑھ سو روپیہ کا سرمایہ کافی ہے۔ ایک ایسے شخص کو
کام کرنے میں زیادہ منافع ہوسکتا ہے۔ جو نہایت مستعد محنتی ہونے کے علاوہ معمولی
نوشت وخواند سے بھی واقف ہو۔ پہلے تم۔ لکھنؤ۔ دہلی۔ لاہور وغیرہ میں کوئی ایسا
مکان کرایہ پر لو جو سڑک اور منظر عام پر واقع ہو۔ اس مکان کے دروازہ پر "پنجی
واشنگ فیکٹری" کا بورڈ لگاؤ۔ ایک مختصر اشتہار جس میں لکھا جائے کہ ہمارے
ہاں ہر طرح کے اونی۔ ریشمی۔ سوتی کپڑے نہایت صفائی اور سلیقہ کے ساتھ
دھوئے جاتے ہیں۔ اور ٹھیک وقت پر دھوکر دیئے جاتے ہیں وغیرہ وغیرہ
شہر میں شائع کرو۔ دو تین ہزار اشتہار چھپوا کر رکھ لو اور مہینے میں دو مرتبہ

ایک ہزار اشتہار تقسیم کردیا کرو۔ ایک سہ ماہی کے بعد پھر اشتہار کی ضرورت واقع نہ ہوگی کیونکہ تمہارا کارخانہ کافی طور پر شہرت پذیر ہو جائے گا۔ اور گاہک مقرر ہو جائیں گے۔

تم کو چاہئے کہ پہلے ایک دھوبی کو اور جب کام کافی طور پر آنے لگے تو حسب ضرورت دو تین دھوبیوں کو ملازم رکھو۔ لیکن یاد رکھو کہ جب تک دھوبیوں کے ہر کام پر نظر نہ رکھو گے اس وقت تک وہ خاطر خواہ کام نہیں کرینگے اور تمہیں فائدہ کی جگہ نقصان ہوگا۔ وہ کارخانہ دار کافی فائدہ اٹھا سکتا ہے۔ جو دھوبی سے کپڑے دھلوائے اور استری اپنے ہاتھ سے کرے۔ استری کرنا ایک ہفتہ کی توجہ اور کوشش میں آسکتا ہے۔ ایک دھوبی سوسوا سو چھوٹے بڑے کپڑے روزانہ دھو سکتا ہے۔ اور اسی طرح ایک آدمی اتنے ہی کپڑوں پر استری کر سکتا ہے۔ پس اگر تم اپنے ہاتھ سے استری کرو گے تو تمہیں روپے سوا روپے روز کی بچت ہوگی۔

ایک واشنگ فیکٹری قائم کرنے کے لئے حسب ذیل مختصر سامان درکار ہے:۔

دو عدد استریاں جن کی قیمت اگر وہ نئی ہوں تو زیادہ سے زیادہ چوبیس روپے اور اگر استعمالی ہوں تو زیادہ سے زیادہ بیس روپے ہوگی۔ لیکن استری کسی واقفکار کی رائے کے بغیر خرید نہ کرو۔ کیونکہ بعض استری اچھا کام نہیں دیتی۔ اور اس کی خریداری میں روپیہ ضائع ہوتا ہے۔

ایک مضبوط میز جو کم از کم سوا گز چوڑی اور دو گز لانبی ہو۔ ایسی پائدار ہو کہ استری کرتے وقت اسے مطلقاً جنبش نہ ہو۔ ایسی میز کباڑیوں کے ہاں دس بارہ روپے کو مل سکتی ہے۔ اگر نئی بنوانی ہو تو سادہ تختوں کی میز بنوالو۔

ایک بھٹی جو دھوبی خود بنا لیتے ہیں۔ اور اس کے لئے لوہے کا ایک پیپہ درکار ہوتا ہے۔ یہ پیپہ صرف روپیہ ڈیڑھ روپے کو مل جاتا ہے۔ ایک بھٹی میں آٹھ دس آنے کی لکڑی کافی ہوتی ہے۔ اور ایک بھٹی میں ایک دفعہ عموماً سوا سو چھوٹے بڑے

کپڑے رکھے جا سکتے ہیں۔

ایک چھوٹی میز اور ایک کرسی علیحدہ رکھو جس پر منشی کی حیثیت سے نشست ہونی چاہیے اور حساب کتاب کے کاغذات محفوظ رہنے چاہئیں۔ دو تین مزید کرسیاں گاہکوں کے بیٹھنے کے لئے بھی فراہم کرو۔

دو تین الماریاں دھلے ہوئے کپڑے رکھنے کے لئے بھی ضروری ہیں۔ اگر اتنی گنجائش نہ ہو تو پھر دیوار میں تختے لگا کر کام نکالنا چاہیے۔ لیکن الماریاں نہ ہونے کی حالت میں دھلے ہوئے کپڑے کسی ایسی جگہ رکھے جائیں جو بند اور مقفل ہو سکے۔

تم کو چاہیے کہ کپڑوں کی رسید دینے کی باقاعدہ فارم چھپوالو جس میں کپڑوں کی تفصیل۔ تاریخ آمد۔ اجرت۔ وعدہ کی تاریخ اور کیفیت کے ضروری خانے ہونے چاہیے۔ جب کوئی گاہک کپڑے لائے تو اپنی کتاب اٹھا کر پنسل سے خانہ پری کرو۔ اور کاربن پیپر کے ذریعہ سے ایک نقل اپنے لئے طیار کرو۔ رسید تو گاہک کے حوالے کر دو۔ اور رسید کی نقل ان کپڑوں کے ہمراہ رکھو۔ رسید کا جو نمبر ہے۔ وہ نمبر "کاپی انک" سے جو بازار میں ملتی ہے۔ اور نیز ریٹھے کو تیل میں جلا کر تیار کی جاتی ہے۔ کپڑوں پر ڈالو تاکہ ایک گاہک کے کپڑے دوسرے گاہک کے کپڑوں میں نہ مل جائیں۔

کپڑا دھونے کے لئے معمولی صابون۔ بلیچنگ پوڈر اور سوڈا استعمال ہوتا ہے یہ سب چیزیں تھوک فروشوں سے خرید کرو۔ اور وزن کر کے حسب ضرورت روزانہ دھوبی کو دیدیا کرو۔ اسی طرح کوئلہ بھی منوں کے حساب سے خریدنا چاہیے۔

جب کپڑے دھل جائیں اور استری ہو جائے تو نمبروں کو دیکھ دیکھ کر علیحدہ کر لو اور پھر رسیدوں کی جو نقلیں تمہارے پاس موجود ہیں ان کے ہمراہ ردی کاغذ میں پیکٹ بنا کر الماری میں رکھدو۔

ان فیکٹریوں کو ارجنٹ دھلائی میں بہت فائدہ ہوتا ہے۔ کیونکہ معمولی سے کم

محنت میں دوگنی دھلائی مل جاتی ہے۔ اگر دھوبی موجود نہ ہو تو ارجنٹ دھلائی کا کام اپنے ہاتھ سے انجام دو۔ سردی کے موسم میں اونی کپڑوں کی دھلائی بھی نہایت معقول ملتی ہے۔ یعنی ایک شیروانی یا ایک کوٹ کی معمولی دھلائی ایک روپیہ سے ڈھائی روپے تک مل جاتی ہے۔ حالانکہ نصف دام بھی ان پر صرف نہیں ہوتے۔

بہرحال ایک محنتی مستعد اور ہوشمند آدمی اس کام میں دو روپے روز با آسانی کما سکتا ہے۔ اور ہماری ہدایت کے مطابق استری کا کام خود انجام دے تو سو روپے ماہانہ کی آمدنی یقینی ہے۔ لیکن خوب یاد رکھو کہ تمہیں ۲۴ گھنٹے اپنے کام سے ہوشیار رہنا پڑے گا۔ اگر غفلت کی گئی اور دھوبی نے کوئی قیمتی کپڑا خراب کر دیا۔ یا کوئی کپڑا چوری ہو گیا تو منافع کی جگہ نقصان اٹھانا پڑے گا۔ اس لئے ہر وقت باخبر اور محتاط رہنا چاہیے۔

پانوں کی تجارت

پانوں کی قسمیں

پانوں کی بہت سی قسمیں ہوتی ہیں۔ مثلاً ماچل پوری۔ دیسی۔ احمد آبادی۔ لنکا۔ بنگلہ۔ سرلیا۔ مہاراج پوری۔ بیگم آبادی۔ بنارسی۔ کافوری۔ بمبئی۔ مدراسی۔ لکھنئی۔ بیگماتی۔ مہوبا۔ گنج۔ بھری وغیرہ وغیرہ۔

پان کے استعمال میں بھی مذاق اور پسند کا اختلاف موجود ہے۔ چنانچہ صوبجات متحدہ میں بیگماتی۔ مہوبا۔ گنج۔ بھری وغیرہ پان نہایت پسندیدگی کے ساتھ استعمال کئے جاتے ہیں دہلی میں دیسی زیادہ اور احمد آبادی کم۔ چونکہ پنجاب سرحد وغیرہ میں پان کا استعمال ابھی شروع ہوا ہے۔ اس لئے اس صوبہ کے باشندے کسی خاص قسم کے پان کے پابند نہیں

ہوئے ہیں جس قسم کا پان مل جاتا ہے۔ استعمال کرتے ہیں۔ مگر زیادہ تر دیسی پان پسند کیا جاتا ہے۔

مدراس، بمبئی، بنگال۔ اور بہار میں بنگلہ، کافوری، احمد آبادی۔ مدراسی، بمبئی پان بہت رغبت سے استعمال کئے جاتے ہیں بعض حلقوں میں دیسی پان کا استعمال بھی ترقی کر رہا ہے +

پانوں کی منڈیاں

گوالیار، چھتر پور، بمبئی، جھانسی، للت پور، کانپور، بنگال۔ مدراس۔ احمد آباد۔ سندیلہ۔ پالی (ہر دوئی)، وغیرہ ہیں۔

تھوک پان منگانے کے پتے

(۱) لالہ بیجناتھ صاحب لالہ بدری پرشاد صاحب پان والے۔ ڈاکخانہ انتری۔ ریاست گوالیار، مقام بلوا۔

(۲) لالہ دیو من صاحب لالہ کچا دہر صاحب پان والے۔ ڈاکخانہ انتری۔ ریاست گوالیار۔ مقام بلوا۔

(۳) لالہ بلو پرشاد صاحب لالہ پرمانند صاحب پان والے۔ ڈاکخانہ چھتر پور۔ ریاست چھتر پور، مقام مہاراج پور۔

(۴) لالہ رام سپت صاحب ولالہ دیوی پرشاد صاحب پان والے۔ ڈاکخانہ چھتر پور ریاست چھتر پور، مقام ملیرا۔

(۵) لالہ کنجی لال صاحب لالہ بنو لال صاحب پان والے ضلع ہمیر پور۔ ڈاکخانہ مہوبا۔ مقام مہوبا۔

(۶) لالہ منوہر لال صاحب لالہ شیوچرن داس صاحب ضلع تھانہ ڈاکخانہ بسین۔ مقام بسین۔ صوبہ بمبئی۔

(۷) محمد اسمعیل صاحب محمد سلطان صاحب پان والے۔ ضلع تھانہ ڈاکخانہ بسین۔ مقام بسین صوبہ بمبئی۔

(۸) لالہ سکھدیو صاحب پان والے ڈاکخانہ خاص۔ ریاست کرولی مقام ماچل پور۔

(۹) لالہ رام سکھ صاحب موضع کھرہری ریاست بھرتپور۔ مقام بیانہ۔

(۱۰) لالہ مانک چند صاحب لالہ نھتول صاحب۔ ڈاکخانہ للت پور ضلع جھانسی۔ مقام پالی۔

تھوک پان کس طرح منگائے جائیں

جو لوگ تھوک پانوں کی تجارت کرنی چاہتے ہیں۔ ان کے لئے ضروری ہے کہ پہلے وہ اپنے شہر کے خوردہ پان بیچنے والوں سے مل کر معلوم کریں کہ یہاں کس قسم کا پان زیادہ استعمال ہوتا ہے۔ پان کی قسم معلوم ہونے کے بعد اوپر لکھے ہوئے پتوں پر ایک ایک کارڈ لکھیں۔

تھوک پان فروخت کرنے کا طریقہ

یہ ہے کہ پہلے شہر کے خوردہ فروشوں سے مل کر معلوم کرنا چاہئے کہ وہ کس دام کی ڈھولی وغیرہ خریدتے ہیں۔ اس کے بعد جب مال آجائے۔ تو اپنا خرچہ وغیرہ لگا کر اس نرخ سے جو بازار میں ہو۔ دو چار پیسے کم پر اپنے گاہکوں کو دینے کے لئے کہا جائے جب دوکاندار کو دوسری جگہ سے فائدہ کا سودا دوگے تو یقیناً وہ ہمیشہ کے لئے تمہارے گاہک ہو جائیں گے۔ بشرطیکہ تم ہمیشہ اپنے گاہکوں کے فائدہ کا خیال رکھوگے۔ اگر ابتدا میں مال کی فروخت میں دقت ہو تو اس میں کچھ حرج نہیں۔ ایک ڈھولی اپنے ساتھ لیکر خوردہ فروشوں کی دوکانوں پر خود جاؤ اور سودا کرکے ان کے ہاتھ وہیں مال

فروخت کرو۔ اس میں خوردہ فروش دکانداروں کو یہ فائدہ ہوگا کہ ان کو گھر بیٹھے سستا مال مل جائیگا اور تمہارا مال جلدی فروخت ہوجائیگا۔

ایک گٹھے میں ۳۰ سے ۵۰ تک ڈھوبیاں ہوتی ہیں۔ ایک ڈھولی میں ڈیڑھ سو سے چار سو تک پان ہوتے ہیں۔ ایک ٹوکرے میں دس سے بارہ تک مٹھے ہوتے ہیں۔ ایک مٹھے میں سو پان ہوتے ہیں۔ مٹھے اور ڈھولی میں چھوٹے بڑے پان نکلتے ہیں۔ برسات کے موسم میں جب نئے پان آتے ہیں تو اکثر مٹھوں میں سو سے ہزار پان تک نکلتے ہیں جس کو پٹرہ کہتے ہیں۔ یہ بہت جلدی گل جاتے ہیں۔ اور عام طور پر ارزاں فروخت ہوتے ہیں۔

اگر کوئی دوکاندار پورا گٹھا خریدے تو بیجک دکھا کر اپنا نفع طے کرلو، اور زیادہ لالچ میں نہ پڑو۔ اسی طرح پورا ٹوکرا بیجک دکھا کر نفع طے کرکے فروخت کردو۔

تھوک پان کا نفع زیادہ تر تمہاری موقع شناسی پر منحصر ہے اگر شہر کے دوسرے تھوک فروشوں کے ہاں پان نہیں ہے تو تم خاطرخواہ نفع سے اپنا مال فروخت کرسکتے ہو۔ اکثر ایسا بھی ہوتا ہے کہ مقام صاف نہ پڑھے جانے کی وجہ سے یا کسی اور وجہ سے مال آنے میں دیر ہوتی ہے۔ ایسی حالتوں میں مال خراب ہوجاتا ہے جس کا ذمہ دار کسی حالت میں بھی مال بھیجنے والا نہیں ہوتا، پس اپنا پتہ نشان صاف لکھنا چاہیئے۔

تھوک پانوں کی حفاظت

پانوں کی حفاظت نہایت ضروری ہے، ذرا سی غفلت سے سینکڑوں روپیہ کا نقصان ہوجاتا ہے، پان عموماً سڑے ہوئے لہنگے کے ٹکڑوں میں اچھی طرح

رہتا ہے۔ دھوپ سے حفاظت ضروری ہے خصوصاً گرمی میں گرم ہوا اور دھوپ سے
بہت زیادہ احتیاط کرنی چاہیئے۔ ورنہ گرم ہوا کے ایک جھونکے اور چند منٹ کی دھوپ سے
پان خراب ہوجاتے ہیں، اگر زیادہ پانی کے چھینٹے دیئے جائیں تو بھی پان گل جاتے ہیں
اگر پانوں کو کپڑے سے ڈھکا رہنے دیا جائے تو بھی پان خراب ہوجاتے ہیں، پانوں
کو گرمی میں ہوا اور جاڑے میں دھوپ تھوڑی دیر ضرور دینی چاہیئے اور ساتھ ہی دن میں
ایک مرتبہ ضرور الٹ پلٹ کرنی چاہیئے۔ اس طرح تم کو پتہ چل جائیگا کہ کونسا حصہ خراب
ہوگیا ہے۔ جو حصہ خراب ہو اس کو فوراً قینچی سے کتر نا چاہیئے اگر زیادہ پان خراب
ہوگئے ہوں تو ان کو فوراً نکال کر پھینک دینا چاہیئے۔ کہ اس طرح باقی پان خراب ہونے
سے محفوظ ہوجائیں گے۔ پانوں کی صفائی اور حفاظت نہ کی جائے تو کیڑے پڑ جاتے
ہیں جس سے پان کھانے والوں کو گلے کی بیماریاں پیدا ہوتی ہیں۔

پان خراب کپڑے میں کیوں رکھے جاتے ہیں

اس لئے کہ پان بہت نازک ہوتا ہے، اور وہ نئے کپڑے کی گرمی برداشت
نہیں کرسکتا۔ دوسرے یہ کہ نئے کے مقابلہ میں پرانا کپڑا سستا بھی پڑتا ہے تیسرے
یہ کہ پرانے کپڑے میں تری بہت دیر تک رہتی ہے اور اس لئے عام طور پر پان کو
پرانے کپڑے میں جو عموماً گاڑھے کے ہوتے ہیں رکھا جاتا ہے، اس پرانے کپڑے
کو نسبہ کہتے ہیں، اور پان والے اس کی بہت قدر کرتے ہیں۔

چھالیا کی تجارت

چھالیا کی خرید و فروخت شروع کرو جس کے لئے بڑے سرمایہ کی ضرورت نہیں آسام اور بنگال میں بکثرت پیدا ہوتی ہے۔ ممالک متحدہ میں پرانی اور خشک چھالیا پسند کی جاتی ہے۔ اور زیادہ قیمت پر بکتی ہے۔ لیکن بنگال وغیرہ میں کچی اور گیلی چھالیا زیادہ قیمتی سمجھی جاتی ہے اور اس لئے پرانی چھالیا نسبتاً ارزاں ملتی ہے۔ اگر کوئی شخص خود سفر کر کے اس کاروبار کو شروع کرے اور عقل سلیم اور سلیقہ سے کام لے تو خاصہ فائدہ حاصل کر سکتا ہے۔

چھالیہ کی اقسام

چھالیہ تین قسم کی ہوتی ہے، مانک چندی۔ چکنی۔ جہازی یہ عموماً کلکتہ بمبئی سینگاپور حیدر آباد سے آتی ہے۔ دو قسم کی چھالیہ پان کے ساتھ استعمال کی جاتی ہے۔ مانک چندی اور جہازی اعلیٰ قسم کی چھالیہ جہازی ہوتی ہے۔ جو مانک چندی سے بڑی اور قیمت میں بھی زائد ہوتی ہے۔

چکنی چھالیہ عموماً شادی کے موقعہ پر مٹھائی جن وغیرہ کے ہمراہ تقسیم کی جاتی ہے یہ حیدر آباد اور لکھنؤ سے آتی ہے۔ اور بالکل اس طرح کی ہوتی ہے۔ جیسے چکنی آڑو۔

نئی پرانی چھالیہ کی شناخت

نئی پرانی چھالیہ کی شناخت یہ ہے کہ نئی چھالیہ بوجہ گیلی ہونے کے وزنی زیادہ ہوتی ہے، اور پرانی چھالیہ خشک ہونے کی وجہ سے ہلکی ہوتی ہے۔ گیلی چھالیہ اگر خریدی جائے تو کچھ دنوں بعد فروخت کرنے میں نقصان ہوتا ہے، سب سے بہتر طریقہ چھالیہ کی شناخت کا یہ ہے کہ بوری میں سے دو چار ثابت ڈلیاں لیکر سروتہ سے کتری جائیں نئی چھالیہ کترنے میں گیلی ہوگی۔ اندر سے رگیں سرخ ہونگی۔ پرانی کی رگیں نیلی ہوتی ہیں نئی کتر کے کھائی جائے تو منہ اندر سے سٹنے لگتا ہے، اور منہ میں رطوبت زیادہ آتی ہے، پرانی میں یہ باتیں نہیں ہوتیں۔ نئی چھالیہ کھا کر طبعیت خراب ہوتی ہے۔ پرانی سے شگفتہ بعض لوگ نئی چھالیہ کو نیم گرم راکھ میں چند منٹ رکھکر پرانی چھالیہ بناتے ہیں، مگر قدرتی پرانی اور مصنوعی پرانی میں بڑا فرق ہے۔

تھوک چھالیہ کس طرح منگائی جائے

چھالیہ کا نرخ عام طور پر گھٹتا بڑھتا رہتا ہے، اگر براہ راست کلکتہ، بمبئی، سینگاپور سے منگائی جائے تو آج کل پندرہ سولہ روپے من کے حساب سے آئیگی، جس پر عموماً تین روپے من کا خرچہ پڑیگا۔ چھالیا جس قدر زیادہ تعداد میں منگائی جائیگی اسی قدر زیادہ سستی پڑے گی۔ اور جس قدر سستی آئیگی اسی قدر زیادہ جلدی بکیگی۔

جب تم کو تھوک چھالیہ منگانی ہو تو تھوک فروشوں کو خط لکھو۔

اس خط کے جواب میں چھالیہ کے چند نمونے اگر وی پی (قیمت طلب) آئیں تو

بہ تامل چھپڑا لینے چاہئیں۔ اور اس کو کسی شہر کے خوردہ فروشوں کے پاس جاؤ، اور ان کو چھالیہ دکھا کر دریافت کرو کہ یہ چھالیہ اس جگہ کن داموں بک جائیگی۔ ایک دو جگہ پھر کر اندازہ لگاؤ کہ اگر تم نے کم سے کم ایک بوری چھالیہ کی منگائی تو تم کو خرچہ وغیرہ نکال کر کیا نفع ہوگا۔ اگر نفع دکھائی دے تو فوراً فرمائشی خط لکھ دو۔

پہلے تمہارے پاس بلٹی وی پی آئے گی جس کے ہمراہ بیجک ہوگا، بلٹی وصول کر کے ریلوے اسٹیشن پر جاؤ، اگر پارسل جس طرح بھیجا گیا تھا۔ اسی طرح پہنچا ہے تو اپنی دکان یا مکان پر جہاں کام کرتے ہوئے آؤ اور اگر کسی قسم کا بھی شبہ پارسل کے راستہ میں کھلنے کے متعلق ہوا ہے تو فوراً ریلوے گڈس کلرک سے ملو اور اپنا شبہ ظاہر کرو، اس کے بعد بھی اگر اطمینان نہ ہو تو اسٹیشن ماسٹر کے سامنے پارسل کھولو، اکثر ایسا ہوتا ہے کہ ریلوے میں مال چوری ہو جاتا ہے۔ جس کی ذمہ داری ریلوے کمپنی پر ہے۔ جس کے لیئے ریلوے افسران سے خط وکتابت کرنی چاہیئے۔ بڑے شہروں میں ایسی ایجنسیاں ہیں جو "ریلوے کلیم" کا کام نہایت خوش اسلوبی سے بہت کم فیس پر کرتی ہیں۔ پارسل کھولنے کے بعد فوراً اپنے بیوپاری کو بھی خط لکھو کہ اس طرح راستہ میں مال چوری ہو گیا ہے وہ اپنے شہر کے اسٹیشن ماسٹر کو چٹھی لکھے گا اور آئندہ پارسل کے پیکنگ میں اور احتیاط کرے گا۔

تھوک چھالیہ کی فروخت

تھوک چھالیہ اس طرح فروخت کرنی چاہیئے کہ اگر شہر کا کوئی بڑا دوکاندار تمام مال بیجک دیکھ کر کچھ نفع دے تو تھوڑے نفع پر قناعت کر کے منظور کر دو، اور اسی وقت دوسری فرمائش بھیجدو، ورنہ کچھ پھیری والے اور خوردہ فروش دوکانداروں کو

بلاکر اپنا مال دکھاؤ، کتر کر دکھاؤ، اور شہر کے بڑے دوکانداروں سے نرخ میں کم کرکے اپنے گاہکوں کے ہاتھ فروخت کرو، چند دنوں کے بعد تمہارے مستقل گاہکوں کا ایک حلقہ پیدا ہو جائیگا، ثابت چھالیہ الگ بکتی ہے اور ٹکڑے کی ہوئی الگ۔ چھالیہ کے ٹکڑے کرکے پہلے اس کو چھانٹو۔ نئی پرانی الگ کرو۔ رول یعنی گلی ہوئی چھالیہ بھی کم داموں پر بک جاتی ہے۔

خوشبودار چھالیہ

ایک سیر چھالیہ باریک تراش کر ایک سیر دودھ میں جوش دو جب دودھ نصف کے قریب رہ جائے تو چھالیہ نکال لو۔ اور اچھی طرح کپڑے سے صاف کرکے ایک تولہ عطر گلاب ۱/۲ اونس پیپرمنٹ اس میں ڈالکر بخوبی مخلوط کردو اس کے بعد کسی ظرف میں بھر کر تھوڑی دیر پڑا رہنے دو تاکہ خوشبو اچھی طرح بس جائے۔ دوسرے دن چھوٹی چھوٹی ڈبیوں میں بند کرکے اور لیبل لگا کر فروخت کرو۔ اگر چھالی کو رنگنا مقصود ہو تو صاف اور چھنا ہوا تیلیہ کتھہ ملادو اور تھوڑی سی زعفران بھی شامل کردو۔

کتھہ کی طیاری اور تجارت

کتھہ ہندوستان میں جس قدر خرچ ہوتا ہے۔ وہ ظاہر ہے روز بروز گراں ہو رہا ہے۔ آج سے بیس سال پہلے پانچ چھ آنے سیر۔ دس سال پہلے روپیہ بارہ آنے سیر اور آج کل دو ڈھائی روپیہ اور تین روپیہ سیر ملتا ہے۔ بہت تھوڑے سرمایہ یعنی سو دو سو روپیہ سے اس کا کام شروع کیا جا سکتا ہے۔ اصلی کتھہ کھیر یا کتھہ کے درخت سے بنایا

جاتا ہے۔ اور مصنوعی کتھہ جو زیادہ تر بنگال میں مستعمل ہے۔ دوسری ترکیبوں سے طیار ہوتا ہے۔ کتھہ کے درخت اور جنگل اودھ اور سنٹرل انڈیا میں کثرت پائے جاتے ہیں اور انہی مقامات سے لکڑی حاصل کرکے کتھہ بنایا جا سکتا ہے۔ کتھہ بنانے کے لئے جس کھیری کی ضرورت ہے وہ سیاہ رنگ ہوتا ہے۔ آلات میں صرف ایک بسولہ۔ آری اور ایک رکھانی درکار ہے۔ لکڑی کی خریداری کے لئے خود جنگل میں جانا چاہئے۔ تاکہ اپنی نظر سے اچھی سیاہ لکڑی دیکھ کر خریداری کی جاسکے۔ کھیری موٹا پرانا درخت خریدو جس کی لکڑی اندر سے بالکل سیاہ ہو۔ اوپر کی چھال جدا کرکے چھال اور لکڑی کے چھوٹے چھوٹے ٹکڑے کرلے جائیں جن کی موٹائی پیسہ کی موٹائی سے زیادہ نہ ہو۔ یہ ٹکڑے ایک بڑی ہانڈی میں بھر کر اتنا پانی ڈالو کہ ایک انگل لکڑیوں کے اوپر آجائے۔ پھر ہلکی آنچ دو۔ ڈیڑھ گھنٹے میں لکڑی میں جس قدر کتھہ کا جزو ہے۔ پانی میں آجائیگا۔ اس کے بعد کتھا کو جالو۔ آنچ بہت دہیمی رہنی چاہئے بھاپ میں پکانا اور بھی زیادہ مفید ہے اور اس ترکیب سے خالص اور عمدہ قسم کا کتھہ تیار ہوتا ہے۔ کام شروع کرنے سے پہلے پرانے کام کرنے والوں کے ساتھ رہ کر تمام حالات معلوم کرلو۔ لکڑی اپنے گھر پر منگا کر بھی کام ہوسکتا ہے۔ لیکن بہتر یہ ہے کہ خود جنگل میں جاکر کتھہ بنایا جائے۔ کیونکہ اس سے محصول ریلوے۔ ایندھن اور مزدوری میں کفایت رہے گی۔

اگر اتنی جفاکشی اور حوصلہ مندی ممکن نہ ہو تو کتھہ کے دساوروں سے مال منگا کر تھوک بیچ سکتے ہو۔ اور فائدہ اٹھا سکتے ہو۔ کتھہ عموماً کانپور۔ پیلی بھیت اور لکھیم پور کھیری وغیرہ سے آتا ہے۔

--- ؛؛ ---

کتھّہ کی شناخت

اعلیٰ درجہ کے کتھّہ کی شناخت یہ ہے کہ اس کا رنگ سفید ہو۔ وزن میں ہلکا، پکانے میں زیادہ پھولے۔ ریت نہ نکلے۔

خراب کتھّہ ایسا ہوتا ہے کہ رنگ سرخ ہوتا ہے۔ وزن بھی بھاری ہوتا ہے پکانے میں ریت کنکر بہت نکلتے ہیں۔ اور پھولتا بھی نہیں۔

کتھّہ پکانے کی ترکیب

کتھّہ کی ڈلی لے کر پہلے سروتہ سے باریک کتری جائے۔ اس کترے ہوئے کتھہ کو ایک برتن میں پانی ڈال کر بھگو دیا جائے۔ جب کتھہ اچھی طرح بھیگ کر گھل جائے تو اس کو کسی صاف برتن میں چولہے پر رکھ کر خوب پکانا چاہیئے۔ کتھہ جب اچھی طرح پک جائے تو باریک صافی میں چھان کر احتیاط سے ایک کونے میں رکھدیا جائے۔ ٹھنڈا ہونے کے بعد جمنا شروع ہوگا۔ جمنے سے پہلے برتن میں چاقو سے لوزات یا شکر پارے بنانے کے طریقے سے خط کھینچنا چاہیے۔ خشک ہونے کے بعد ان ٹکڑوں کو پھر سروتے سے باریک کتر کے کتھہ کی ٹکیا میں حسب ضرورت پانی ڈالنا چاہیے۔ تھوڑی دیر میں اعلیٰ درجہ کا کتھّہ تیار ہو جائیگا۔



خوشبودار کتھہ کی ترکیب

بعض نفیس طبع شوقین خوشبو دار کتھ استعمال کرتے ہیں۔ دکان پر اس کا ہونا بھی ضروری ہے۔ اس کے بنانے کی ترکیب یہ ہے کہ اعلیٰ درجہ کے کتھہ کو جب پکا کر چولہے پر سے اُتارا جائے تو اس میں مذاق کے مطابق گلاب یا کیوڑہ ڈالا جائے۔ جمنے کے بعد اعلیٰ درجہ کا خوشبو دار کتھہ ہوگا۔ جس کو بازاری قیمت سے دوگنی قیمت پر بیچا جا سکتا ہے۔ خوشبو ڈالتے وقت اس کی احتیاط ضرور رکھنی چاہئے کہ کوئی مضر صحت خوشبو نہ ڈالی جائے۔ عرق کیوڑہ، عرق گلاب زیادہ پسند کیا جاتا ہے۔ اور یہ مضر بھی نہیں ہے۔ سستا بھی ہے۔

تمباکوئے خوردنی کی تیاری اور تجارت

تمباکو خوردنی کی اقسام

یہ کئی قسم کا ہوتا ہے۔ پوربی۔ سورتی۔ امانت خانی۔ ان سب میں قصبہ لسوان ضلع سیتاپور کا تمباکو بہتر ہوتا ہے۔ بنے ہوئے تمباکو رامپوری۔ لکھنوی۔ مرادآبادی بہت مشہور ہیں۔ اور بہت قیمتی بکتے ہیں۔

تمباکو منگانے کے پتے

(۱) احمد حسین دلدار حسین تاجر تمباکو چوک لکھنؤ۔

(۲) اصغر علی محمد علی تاجر عطر و تمباکو۔ چوک لکھنؤ

(۳) اللہ بخش محمد علی صاحبان تمباکو محلہ مراد آباد

(۴) عاشق علی صاحب بازار نصراللہ خاں۔ رامپور

یہ رنگے ہوئے زردہ کے سوداگر ہیں۔ بیرونجات کو تھوک مال رواعہ کرتے ہیں۔ ان سے خط وکتابت کے ذریعہ معاملہ ہوسکتا ہے۔ ان کے علاوہ اور بھی بہت سے سوداگر ہیں۔ تم کام سے پہلے ان کے پتے ضرور دریافت کرلو اور سب سے بہتر یہ ہے کہ خود سفر کرکے سب کچھ اپنی آنکھ سے دیکھ لو۔

تمباکو خوردنی ہر قسم کا بنانے کے نسخے

رنگا ہوا زردہ کئی قسم کا ہوتا ہے۔ دانہ دار۔ گولیاں۔ قوام۔ لکھنؤ۔ مرادآباد اور رامپور کے تاجر بڑے پیمانہ پر اس کی تجارت کرکے ہزاروں روپیہ کماتے ہیں۔

ذیل میں تمباکو کے چند مجرب نسخے اور اس کے بنانے کی ترکیب لکھی جاتی ہے یہ معمولی نسخے اور معمولی ترکیب نہیں ہے۔ اگر اس کام کو سلیقہ کے ساتھ کیا جائے تو ہزاروں روپے کمائے جا سکتے ہیں۔ بہت سے دوکانداروں کو اس ترکیب اور نسخہ کا حال معلوم نہیں۔ ورنہ وہ اس سے بہت کچھ فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ ممکن ہے کہ ناظرین سے بنانے میں کچھ غلطی ہوجائے اس سے وہ پہلی مرتبہ صرف چھٹانک بھر یا آدھ پاؤ تمباکو بنا کر دیکھیں۔ جب ترکیب پر حاوی ہوجائیں تو پھر جتنی چاہیں بنائیں۔

اگر تمباکو فروخت کے لئے بنایا جائے تو اس کی فروخت کے لئے حسب ذیل ذرائع کئے جائیں۔

(۱) کسی اچھے موقعہ اور منظر عام پر دکان رکھی جائے۔ دوکان میں ایک ایک ماشہ کی صدہا پوڑیاں بنا کر رکھدی جائیں اور نمونہ تقسیم کیا جائے۔

(۲) پندرہ بیس دوکانداروں کے ہاں جو اس کام کے لئے موزوں ہوں مال

رکھا جائے اور ماہانہ اُن سے حساب فہمی کر لی جائے۔ اخبارات اور رسائل میں اشتہار دیا جائے۔ اشتہار عمدہ اور موثر ہونا چاہئے اور اس میں یہ بھی دکھایا جائے کہ اس تمباکو میں کوئی مضر صحت چیز نہیں ہے۔ بلکہ ایسے اجزا شامل ہیں جن سے اس کی سمیت دور ہوگئی ہے کیونکہ واقعی تمباکو کے حسب ذیل نسخے بنائے جائیں تو اس کی سمیت بہت کچھ کم یا معدوم ہو جاتی ہے۔ تمباکو فروخت کرنے کے لئے لیبل چھپوائے جائیں۔ ایک پیسہ سے ایک آنہ تک کا تمباکو لفافہ میں ہو۔ لفافے حسب ضرورت چھوٹے بڑے ہوں۔ ان پر تمباکو کا نام، ملنے کا پتہ، موزوں گل و بوٹے ہونے چاہئیں۔ دو آنے اور چار آنے کی مقدار کے لئے کاغذی بکس ہوں۔ آٹھ آنے اور ایک روپیہ کی مقدار کے لئے ٹین کے بکس ہوں کاغذ۔ ٹین دونوں طرح کے بکسوں پر خوشنما لیبل ہونے چاہئیں۔ قوام کی نقرئی اور طلائی گولیاں شیشیوں میں ہوں۔ اور ان پر لاکھ لگا کر کارخانہ کی مہر ثبت کی جائے قوام ٹین کی ڈبیوں میں فروخت کیا جائے۔

دو روپے سیر کا تمباکو

تمباکو کے بڑے پتے جیسے بازار میں ملتے ہیں لے کر دھوپ میں رکھو اور پھر اس طرح باریک ملو کہ گرد زیادہ نہ ہونے پائے پھر بہت موٹی چھلنی میں چھان لو۔ اس طرح طیار کی ہوئی ایک سیر پتی میں اشیاءِ ذیل ملاؤ۔ لونگ ایک ماشہ۔ سفید الائچی ایک ماشہ۔ جاوتری ایک ماشہ۔ جائفل ایک ماشہ دارچینی ایک ماشہ۔ فلفل سیاہ تین ماشہ سب چیزوں کو پانی میں خوب باریک پیس کر رکھو۔ پھر کتھ سیاہ ایک چھٹانک پاؤ بھر پانی میں بھگو کر پکاؤ اور چھان کر یہ پسی ہوئی

چیزیں اس میں ملادو۔ اسی طرح ببول کا گوند ۲ تولہ پانی میں خوب بھگو کر اور
چھان کر اسی مرکب میں ملاؤ۔ پھر اس مرکب کو پتی میں خوب ملو اور سایہ میں خشک
کرو۔ جب خشک ہو جائے تو عمدہ عطر حنا۔ ایک ماشہ ایک چھٹانک عمدہ کیوڑہ میں
کھرل کرکے خشک شدہ تمباکو پر چھڑکو۔ تمباکو اُلٹتے پلٹتے بھی جاؤ۔ اس کے بعد کسی
بڑے ٹین کے بکس میں تمباکو بھر کر رکھ دو اور اچھی طرح منہ چھپا دو۔ تین چار روز کے
بعد نکال کر استعمال کرو۔ لیکن تمباکو ہوا لگنے اور نم دار جگہ رکھنے سے بچاؤ۔ یہ ڈیڑھ
روپے سیر کا تمباکو طیار ہے۔

چار روپے سیر کا تمباکو

صاف شدہ تمباکو کی نہایت باریک اور باریک چھلنی میں چھنی ہوئی ایک
سیر پتی۔ مذکورہ بالا مصالحے۔ سیاہ کتھ چھٹانک پھر بدستور پکا کر چھان لو۔
چھٹانک بھر گوند بھگو کر چھان لو۔ ایک تولہ خوشبو دار مٹی مذکورہ بالا مصالحوں
اور ان سب چیزوں کو باہم ملا کر تمباکو کی پتی میں ملاؤ۔ اور ہاتھ سے خوب ملو تاکہ
دانہ الگ الگ ہو جائے۔ پھر سایہ میں خشک کرو۔ خشک ہونے کے بعد باریک
چھلنی میں چھانو۔ موٹے دانے کو دوبارہ کوٹ پیٹ کر باریک کرو اور چھلنی میں
چھانو۔ بارود کی طرح یہ تمباکو طیار ہوگا۔ اب عمدہ عطر حنا ایک ماشہ۔ عمدہ عطر
کیوڑہ ایک ماشہ عمدہ عطر باڑی ایک ماشہ ۲ ½ تولہ روح گلاب ۲ ½ روح کیوڑہ
میں کھرل کرو۔ پھر عمدہ زعفران ۶ ماشہ عمدہ مشک ۲ رتی اضافہ کرکے خوب کھرل
کرو اور حل کرو۔ اب اس مرکب کو تمباکو پر چھڑک چھڑک کر ملاؤ۔ بعد ازاں ایک
ٹین کے بکس میں بند کرکے رکھ دو۔ اور ایک ہفتہ کے بعد استعمال کرو۔ یہ خوب

یاد رکھو کہ اگر تم کو عطر گلاب، کیوڑہ۔ زعفران اچھا نہیں ملے گا تو اچھا تمباکو طیار نہیں ہوگا۔

آٹھ روپے سیر کا تمباکو

بالکل وہی ترکیب ہے جو چار روپے سیر کے تمباکو کی ہے۔ دانہ کسی قدر باریک رکھو تاکہ امتیاز رہے۔ زعفران اور مشک کی مقدار دونی کر دو۔ اگر تمباکو میں سیاہی اور چمک کم ہو تو مستی اور گوند کی مقدار حسب ضرورت زیادہ کر دو لیکن تم کو تمباکو بھی اعلیٰ درجہ کا نہایت تیز تلاش کر کے خریدنا چاہیے۔ اگر اصل تمباکو بھی خراب اور بدمزہ ہوگا تو باوجود کوشش عمدہ تمباکو طیار نہیں ہو سکتا۔ مصالحہ ملاتے وقت اس کا خیال رکھو کہ پانی کی صرف اتنی مقدار رہے جس میں پتی خوب ملنے پر تر ہو۔ نہ اس سے کم ہو اور نہ اس سے زیادہ ہو۔

قوام اور گولیاں

قوام بنانے کا ایک بالکل نیا اور عجیب وغریب نسخہ لکھا جاتا ہے جو نہایت کم خرچ ہونے کے باوجود خوش ذائقہ اور خوشبودار قوام طیار کرتا ہے۔ ایک سیر تمباکو کو توڑ کر مع اس کے ڈنٹھلوں کے تین سیر پانی میں ان اشیاء کے ساتھ بھگو دو پانڑی ایک چھٹانک۔ ناگرموتھا ایک تولہ۔ تین روز کے بعد اسے خوب مل کر چھان لو پانی کو ایک قلعی دار دیگچی میں چولھے پر چڑھاؤ اور اس میں ایک تولہ بادیان خطائی ڈال دو جب قوام میں گاڑھا پن آجائے اور بادیان خطائی کا اثر وہ جذب کر چکے تو

نیچے اتار کر بادیان نکال لو اور اچھی طرح نچوڑ کر پھینک دو۔ اب دیگچی پھر چولھے پر رکھو۔ جب قوام خوب گاڑھا ہو جائے تو حسب ذیل اشیا علیحدہ کھرل کر کے اس میں ملا دو۔ زعفران ۶ ماشہ جاوتری ۴ رتی لونگ ۴ رتی فلفل سیاہ ایک ماشہ۔ دانہ الائچی سفید ۴ رتی۔ دارچینی ۴ رتی یہ سب چیزیں تیز روح کیوڑہ میں کھرل کرو اب قوام تیار ہے اسے چینی یا کانچ کے ظرف میں چھپا کر رکھو۔ خشک ہونے پر کیوڑہ کا عرق ڈال دیا کرو۔ اس قوام کو دو آنے تولہ فروخت کرو اگر اس میں ۴ رتی مشک کا اضافہ کر دو تو چار آنے تولہ۔ زعفران اور مشک کی مقدار دونی کر کے آٹھ آنے تولہ۔ مشک کی مقدار چوگنی اور زعفران کی مقدار دونی کر کے ایک روپیہ تولہ اور طلائی ورق لگا کر بیس آنے تولہ فروخت کرنی چاہئے تمبا کو طیار کر کے پہلے خود آزمائش کرو اور جو نقص محسوس ہو اس کی اصلاح کر لینے کے بعد خریداروں کے ہاتھ فروخت کرو۔ اسی قوام کی گولیاں طیار کر لو اور ان پر ورق لگا کر اور شیشیوں میں بھر کر لیبل لگاؤ۔ پھر مناسب قیمت پر فروخت کرو۔

پنواڑی کی دوکان سے معاش

پان کا رواج آج کل بہت زیادہ ہو گیا ہے۔ پہلے یہ صرف دہلی لکھنؤ میں رائج تھا۔ مگر اب اس کا استعمال ہر صوبہ کے قصبات و دیہات میں بھی ہوتا جاتا ہے اس لئے پنواڑی کی دوکان کی جانب مسلمانوں کو توجہ کرنی چاہئے۔ کسی خاص شہر یا قصبہ، دیہات کی تخصیص نہیں۔ جہاں مسلمانوں کی آبادی ہو بے تامل دکان کھولنی چاہئے۔

پنواڑی کی دکان بہت آسان ہے۔ اس کی فروخت کا سامان ہر جگہ

آسانی کے ساتھ چل سکتا ہے۔ اس کے گاہک ہر جگہ ہو جاتے ہیں۔ اس لئے یہ دکان بہت جلد چل جاتی ہے۔ کیونکہ پان کا خرچ زیادہ تر مسلمانوں میں ہے۔

اس دکان میں پچاس فی صدی کا نفع ہے مثلاً اگر تم نے دس روپے کے پان ایک دن میں بنا کر فروخت کئے تو تم کو پانچ روپے کا نفع ہوگا جس میں تم کو دکان کا خرچ وغیرہ نکال کر معقول فائدہ ہوگا۔

پنواڑی کی دوکان بہت تھوڑے سرمایہ سے ہوسکتی ہے یعنی یہ دکان کم سے کم دس روپے سے بھی شروع کی جاسکتی ہے۔ اچھی دکان کے لئے سو روپے کافی ہونگے۔ اور بہت اعلیٰ پیمانہ پر کام کرنے کے لئے دوسو روپیہ کی ضرورت ہے کم سرمایہ والے مسلمان بہت تھوڑی رقم سے اپنی زندگی معہ بال بچوں کے خوشحالی سے بسر کرسکتے ہیں۔

پھیری والے پنواڑی

کم سرمایہ والے پنواڑیوں کے لئے دکان کی ضرورت نہیں ہے وہ پھیری کرکے اپنا مال بخوبی فروخت کرسکتے ہیں جس میں خرچ کسی قسم کا نہیں، فائدہ زیادہ ہے۔ پھیری والے پنواڑی کے لئے ضروری ہے کہ وہ اپنا خوانچہ سر پر رکھے اور یا گلے میں لٹکائے، بہتر طریقہ گلے میں لٹکانے کا ہے اس طرح عام لوگوں کی نگاہ ہر وقت پانوں پر پڑے گی، اس کام کے لئے ٹین کا کھلا ہوا بکس بنوانا چاہئے۔ تاکہ وہ گلے میں بغیر کسی تکلیف کے لٹکایا جاسکے، پھیری کا کام کم سے کم پانچ روپے سے بھی شروع ہوسکتا ہے۔

غریب مسلمانوں کے لڑکوں سے کام لو

ہر محلہ میں کثرت سے غریب مسلمان لڑکے ایسے ملیں گے۔ جو تمہاری مدد کے محتاج ہوں گے۔ ان کو کام میں لگایا جائے تو بہت ثواب ہوگا۔ ان کے لئے بہتر طریقہ یہ ہے کہ بانس کی ٹوکری میں پان کے طیار بیڑے بنئوں میں ایک ایک پیسہ کے بنڈل بنا کر رکھدو۔ ٹوکری کے اوپر لال قند کی صافی جس پر جھوٹی دھنک لگی ہوئی ہو ڈال دو، پان گن کر ان کم عمر بچوں کے سپرد کردو۔ اور ان کو یہ بتاؤ کہ اسلامی محلوں، اور بازاروں میں چیخ چیخ کر آواز لگائیں۔ جس وقت یہ بچے پان فروخت کرلائیں تو ان کا حق محنت فوراً دیکر خوش کرنا چاہیئے۔ اور پھر اس ٹوکری کو بیڑوں سے بھرنا چاہیئے۔ اس طرح برابر یہ عمل جب تک بازار بند نہ ہو جائیں جاری رہے۔ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ لڑکوں کو نوکر رکھا جائے اور ان کا کچھ روزانہ مقرر کرکے کام لیا جائے۔

دوکانداری کا وقت

پان کی بکری صبح اور دوپہر کے بعد اور زیادہ تر شام کے وقت ہوتی ہے اس لئے چار بجے سے پہلے تمام برتنوں کو دوبارہ مانجھو اور دوکان کی صفائی کرکے پان کے بیڑے بنا کر رکھو کہ بعض اوقات گاہک ایک لمحہ کے لئے بھی دوکان پر کھڑا ہونا گوارا نہیں کرتا اس کے علاوہ بعض شوقین زیادہ دیر کا بنا ہوا پان کھاتے ہیں جس کو عام طور پر رچا ہوا بیڑہ کہتے ہیں۔

جب تک لوگ راستہ چلیں جس وقت تک بازار کے قدیم پنواڑی اپنی دوکان بند نہ کریں۔ اس کے ایک گھنٹہ بعد تم اپنی دوکان بند کرو، خواہ تم کو دوکان رات کے ۱۲-اور ایک بجے بند کرنی پڑے۔ مگر یاد رکھو کہ جس وقت تک تمام بازار کے پنواڑی اپنی دوکانیں بند نہ کرلیں تم دوکان بڑھانے کا خیال بھی دل میں نہ لاؤ۔

دوکان کا ضروری سامان

پنواڑی کی دوکان کے لئے زیادہ سامان کی ضرورت نہیں ہوتی۔ بہت مختصر سامان اور مختصر جگہ میں پنواڑی کی دوکان ہوسکتی ہے۔ ضروری سامان کی فہرست حسب ذیل ہے:-

تانبہ یا پیتل کی دو کلسیاں۔ دو چھپاں۔ ایک اوسط درجہ کا آئینہ، ایک بڑا برتن تانبہ یا پیتل کا اس میں پانی بھرا رہتا ہے۔ اور پان کے ٹکڑے پڑے رہتے ہیں۔ اگر سرمایہ کم ہو تو مٹی کی کونڈی سے بھی کام چل سکتا ہے۔ پان رکھنے کے لئے لکڑی کا تختہ، پان چھالیہ، کتری ہوئی چھالیہ، کتھہ، چونہ، الائچی، تمباکو خوردنی، بیڑی، سگرٹ ہر قسم، دیا سلائی، ایک تھالی پیتل کی چند خالی تولیں جس میں الائچیاں، کتری ہوئی چھالیہ، اور تمباکو خوردنی رکھا جاتا ہے، دو چھوٹی لکڑی کی معمولی قسم کی کھلی ہوئی الماریاں، جن میں بیڑی دیا سلائی، سگرٹ کے بکس نمایاں طور پر لگائے جاسکیں۔

دیسی جوتی کا کام

بوٹ اور شو ہندوستانی معاشرت میں اس قدر شامل ہوگئے ہیں کہ دیسی جوتی کا رواج کم ہوتا جاتا ہے اور اگر یہی رفتار رہی تو وقت آنے والا ہے کہ انگرکھے اور چوگوشیہ ٹوپی کی طرح اس کے بنانے والے بہت کم ہو جائینگے۔ اس لئے دیسی جوتی بنانے کا کام اختیار کرنا چاہیے اور اس خیال سے فائدہ اٹھانا چاہیئے کہ عام چیزیں جب کمیاب ہو جاتی ہیں تو اُن کی قدر و قیمت بڑھ جاتی ہے۔

دیسی جوتی تقریباً ہر شہر میں بنائی جاتی ہے۔ لیکن ہر شہر کی جوتی ایک نئی صورت رکھتی ہے۔ جو مقبولیت دہلی کی سلیم شاہی جوتی کو حاصل ہے وہ کسی دوسری وضع کو نصیب نہیں لیکن یہ عجیب بات ہے کہ دہلی کے سوا دہلی کی جوتی دوسری جگہ نہیں بنتی حالانکہ ہندوستان اور خاصکر صوبجات متحدہ کا کوئی ایسا شہر نہیں جہاں دہلی کی جوتی بکثرت استعمال میں نہ آتی ہو پس کام کرنے والے کو چاہیئے کہ وہ دہلی آکر چند روز قیام کرے اور دہلی کی جوتی کا بنانا سیکھے ایک کاریگر جو دہلی سے اس کام کو سیکھ کر جائے اور اپنے شہر میں کام شروع کرے اس کی مصنوعات کے لئے شہر کی آبادی کافی ہوگی اور وہ پورے فائدہ کے ساتھ اپنا مال فروخت کر سکیگا۔ دہلی کا جو مال باہر جاتا ہے وہ عموماً بہت معمولی ہوتا ہے۔ خاص دہلی کے دوکانداروں کو بھی بہت کم ملتا ہے اور گاہک موچیوں کے مکان سے خرید لیتے ہیں۔ پس دوسرے شہر والوں کو اگر مضبوط اور خوبصورت جوتی ملیگی تو وہ ہاتھوں ہاتھ خرید کرینگے۔ دہلی کے بعد ہوشیارپور

پنجاب۔ علیگڈھ وغیرہ کی جوتی ہے اور حیرت ہے کہ یہ مال بھی کسی دوسری جگہ طیار نہیں ہوتا۔ ہوشیار پور کی جوتی مضبوط ہوتی ہے۔ وضع بھی چنداں بری نہیں اور قدیم الوضع طبقہ میں اس کا خاص رواج ہے۔ پس کام سیکھنے والے کو ہوشیار پور جاکر کام سیکھنا چاہئے۔ اسی طرح علیگڈھ میں علیگڈھ کی جوتی کا کام سیکھو اور پھر اپنے شہر میں پہنچکر کام شروع کرو

یہ بھی ہوسکتا ہے کہ تم دہلی سے کام بنی ہوئی اوگیاں خرید لو جو پوری کفایت کے ساتھ مل سکتی ہیں اور پھر اپنے طور پر انہیں اپنے شہر میں بناؤ اور فروخت کرو۔ علیگڈھ اور ہوشیار پور کی جوتی سادہ ہوتی ہے۔ اس لئے اس کی اوگیاں خریدنے کی ضرورت نہیں صرف جوتی کی تراش سیکھ لینے کی ضرورت ہے۔

اگر کام سیکھنے والے اپنی جستجو کو اور وسعت دے سکیں تو انہیں معلوم ہونا چاہئے کہ حیدرآباد کی جوتی بھی اپنی نفاست اور شکل وشکب روی میں عجیب وغریب ہوتی ہے اور اگر اسے ان اطراف میں رواج دیا جائے تو بہت پسند کی جائے یہ بات ضرور ہے کہ وہ ہوشیار پور اور علیگڈھ کی جوتی کی طرح پائدار نہیں ہوتی لیکن دہلی کی جوتی کا مقابلہ پائداری میں کرسکتی ہے۔ حیدرآباد کی جوتی کا چمڑا خاص قسم کا نہایت ہلکا ہوتا ہے۔ پس تم جس جگہ کی جوتی کا کام سیکھو اسی کے مطابق چمڑا بھی تمہیں حاصل کرنا چاہئے۔ اس کے بغیر پوری کامیابی نہیں ہوسکتی۔

اس کام میں اتنی منفعت تو نہیں ہے کہ آدمی لکھ پتی بن سکے لیکن ایک محنتی آدمی اپنے گھر میں رہ کر ڈیڑھ دو روپے روز ضرور پیدا کرسکتا ہے جس کے یہ معنی ہیں کہ وہ یقینی طور پر مشکلات زندگی سے بے فکری حاصل کرسکتا ہے۔



خرید و فروخت پر اجرت

تجارت کیا ہے ؟ ایک جگہ سے مال لے کر خریدار کو پہنچا دینا اور اس خدمت کا معاوضہ لے لینا۔ بڑے بڑے تاجر اس کام پر لگے ہوئے ہیں کہ بڑے شہروں کی مصنوعات اور پیداوار خرید کر اور کچھ کمیشن لے کر دوسری جگہ بھیجتے ہیں تم اگر کوئی سرمایہ نہیں رکھتے اور تمہیں کوئی ملازمت نہیں ملتی اور بیکاری سے تم پریشان ہوگئے ہو تو ایک نہایت آسان ترکیب یہ ہے کہ تم لوگوں کے سودے سلف کی خریداری کا کام اختیار کرو۔ کام بڑھ جانے پر ایک چھوٹی سی گاڑی بنالو۔ جو ایک گز لانبی اور نصف گز چوڑی ہو۔ اس گاڑی پر سودا رکھ کر پہنچا دیا کرو۔ کام کی صورت یہ ہے کہ لوگوں کے مکان پر جاکر ان سے خواہش کرو کہ میں ایک وقت مقررہ پر آپ کے گھر کا سودا لا دیا کروں گا۔ ہر شہر میں صدہا ایسے گھر ہیں جن کے ہاں نوکر نہیں ہے۔ مرد ملازمت پیشہ ہیں اور عورتیں سودا منگانے کے لئے پریشان بیٹھی ہوتی ہیں۔ تم کو ہر شخص کم ازکم ایک روپیہ ماہانہ پر مقرر کرے گا۔ اگر تم معمولی نوشت و خواند سے واقف ہو تو تمہیں بڑی آسانی ہوگی۔ ہر شخص کی مطلوبہ اشیاء قلمبند کرلو۔ اور ساتھ وہ دام بھی لکھ لو جو اس نے سودا خریدنے کے لئے دیئے ہیں۔

اگر تم نے اس کام میں ایمانداری اور دلسوزی سے کام لیا تو کافی ترقی حاصل کرلوگے اور لوگ تمہارے تعلق کو بدستور قائم رکھیں گے۔ تم کو ایسے بیس گھر ملنے دشوار نہیں اور بالکل ممکن ہے کہ پچاس گھر مل جائیں۔ خریداری کے لئے تمہیں صبح شام کے دو وقت مقرر کرنے چاہیئے۔ بعض گھروں کا سودا صبح کو

اور بعض کا شام کو لایا کرو۔ جب تم دو کانوں سے ایک ساتھ سودا خرید کرو گے تو دوکاندار تمہارا بہت خیال کرینگے۔ اور تم کو اچھی چیز اچھے بھاؤ پر دینے کے باوجود یقیناً کچھ کمیشن بھی دینگے۔ اگر تم کو بالفرض تیس گھروں کا کام مل گیا تو سودے کی مقدار بالاوسط تیس روپے روزانہ ضرور ہوگی۔ تیس روپے کے سودے میں کم سے کم آٹھ آنے بطور کمیشن مل جانا بہت معمولی بات ہے۔ لیکن اچھی طرح یاد رکھو کہ لالچ کو دل میں جگہ نہ دو اور کبھی بد دیانتی پر آمادہ نہ ہو ورنہ بنا ہوا کام بگڑ جائیگا۔

اس طرح جب تمہیں تیس چالیس روپے کی آمدنی ہونے لگے تو آمدنی کا ایک مناسب حصہ پس انداز کرنے لگو۔ رفتہ رفتہ تمہارے پاس کافی رقم ہو جائیگی سودے سلف کی مستقل خریداری کی بناء پر تم دوکانداروں سے اچھی طرح واقف ہو جاؤ گے اور اگر یہ ارادہ دل میں موجود رکھ کر ہر بات کو غور سے دیکھو گے تو وسیع معلومات حاصل کر لوگے۔ کافی سرمایہ ہو جانے کے بعد تمہیں لوازم زندگی میں سے چند اشیاء کی دوکان کھولنی چاہئے۔ اس دوکانداری میں تمہیں ایک اجنبی آدمی کی طرح زحمت نہ ہوگی۔ بلکہ ایک طرف تو بازار کے لوگ تم سے اچھی طرح واقف ہونگے اور دوسری طرف تمہارے پاس گاہکوں کی مناسب تعداد موجود ہوگی کیونکہ اگر تم نے خوش معاملگی اور دیانت سے کام لیا ہے اور لوگ تم سے خوش ہیں تو ان گھروں میں تمہاری دوکان ہی سے خریداری کی جائے گی جن میں تم اب تک سودا لاتے رہے ہو۔



نجّاری

نجاری یعنی بڑھئی کا کام اگرچہ محنت طلب اور دست و بازو کے لیے مشقت آزما ہے۔ لیکن نہایت مفید اور زرخیز ہے۔ مسلمانوں کو خاص طور پر اس کی طرف توجہ کرنی چاہیئے۔ شاید ہی کوئی شخص ایسا ہو جسے بڑھئی کی خدمات درکار نہ ہو بعض لوگوں کو تو مستقل بڑھئی کی ضرورت ہوتی ہے۔ میں نے آج تک نہیں سنا کہ کوئی بڑھئی بیکار بیٹھا ہو۔ ادنیٰ درجہ کے کام کرنے والے بھی کام پر لگے رہتے ہیں۔ بڑھئیوں کے کم عمر لڑکے جو آری بسولہ سے کھپیری کرتے ہیں شام تک آٹھ دس آنے بآسانی کما لیتے ہیں۔ بہر حال یہ کام بہت اچھا ہے اور لوگوں کو بکثرت اس کی مشق بہم پہنچانی چاہیئے۔ بظاہر یہ معلوم ہوتا ہے کہ بڑھئی کے کام میں بہت محنت کرنی پڑتی ہے۔ لیکن حقیقتہً ایسا نہیں ہے۔ جہاں ریڑھ کی ہڈی کو سیدھا رہنے کی عادت ہوئی اور جہاں پنجہ اور کلائی کے پٹھے مشاق ہوئے کہ محنت محنت نہیں رہتی۔

بڑھئی کا کام معمولی طور پر چھ مہینے میں اور بدرجۂ کمال دو تین سال میں آسکتا ہے۔ یہ کام بھی عملی ہے۔ اور جب تک ہاتھ کی کافی تربیت نہ ہو خوبی اور صفائی نہیں پیدا ہو سکتی لیکن پہلے دن سے محنت کا معاوضہ ملنے لگتا ہے۔ چھ ماہ کی مشق میں آدمی ایک روپیہ روز کا اور دو تین سال کی مشق میں دو تین روپے روز کا کاریگر ہو سکتا ہے اس میں تین کام ہاتھ کی مشاقی سے تعلق رکھتے ہیں یعنی لکڑی کا آری سے کاٹنا اور پھر بسولی سے اُسے ضرورت کے مطابق ہموار کرنا اور اس کے بعد رندے اور نازک اوزاروں سے اس میں حسن و صفائی پیدا کرنا۔ آری، بسولی چلانے اور برمے کی مشق تو اصولی ہے اور ہاتھوں کی تربیت سے تعلق رکھتی ہے اس

کے بعد دماغ اپنا کام کرتا ہے۔ اور جو چاہتا ہے ہاتھوں سے کام لیتا ہے جتنے کام ہیں سب انہی چار اوزاروں کے ماتحت ہیں۔ اور ان اوزاروں پر قابو حاصل کر لینے کے بعد آدمی جو چاہے طیار کر سکتا ہے۔

اس زمانہ میں غلطی ہوگی اگر آدمی پرانی لکیر کا فقیر رہے اور قدیم وضع کے بڑھئی چوکھٹ کیواڑ وغیرہ کے جو کام جانتے ہیں انہی کو اختیار کرے۔ قدیم الوضع بڑھئی ہر جگہ دستیاب ہو سکتے ہیں اور ان کی اُجرت بھی کچھ زیادہ نہیں ہوتی۔ ہماری رائے میں ہوشمند اور کسی قدر لکھے پڑھے لوگوں کو نجاری کے لطیف شعبوں اور نفیس کاموں کی طرف توجہ کرنی چاہئے۔

بڑھئی کا کام سیکھنے کی آسان صورت یہ ہے کہ اپنے شہر کے کسی بڑھئی کو استاد بنایا جائے۔ پہلے اپنے گھر کی اور اپنی ضرورت کی چیزیں طیار کی جائیں۔ اس کے بعد اجرتی کاموں سے مشق بڑھائی جائے۔ بڑے شہروں میں بڑھئی کے کام کے مدرسے بھی قائم ہیں۔ ایک اچھا مدرسہ لکھنؤ میں ہے۔ دہلی اور لاہور میں بھی باقاعدہ کام سکھایا جاتا ہے اور مدرسے قائم ہیں۔ پس مسلمانوں کو چاہئے کہ ابتدائی کام اپنے شہر میں سیکھنے کے بعد ان مدرسوں سے فائدہ اُٹھائیں محض خط و کتابت سے کام نہیں چل سکتا۔ جب ارادہ ہو تو سفر کرو اسکول کے منتظمین سے ملو کام سکھانے کا طریقہ اور کام اپنی آنکھوں سے دیکھو۔ بود و باش کے متعلق تجاویز سوچو اور سب کام مرضی کے مطابق ہوں تو کام شروع کر دو۔

اب میں نجاری کے متعلق چند کاموں کا تذکرہ کرتا ہوں جو موجودہ زمانہ میں بہت مفید اور زرخیز ہیں۔ اور ان کو اختیار کرنے سے معاش کی مشکلات دور ہو سکتی ہیں۔ لیکن ضرورت ہے کہ اس کام کو بھی کارخانہ داری کی نیت سے شروع کیا جائے۔ اور ابتدائی محنتوں کا معاوضہ پس انداز کر کے چند

کاریگروں کو ملازم رکھا جائے اور رفتہ رفتہ ایک دوکان یا کارخانہ قائم کرلیا جائے

فرنیچر کا کام

اس زمانہ میں فرنیچر کا کام پرانے کاموں کی نسبت زیادہ زرخیز اور مفید ہے۔ نئی وضع کی خوشنما اور آرام دہ کرسیاں بناؤ۔ نئی وضع کی میزیں طیار کرو۔ اسٹول۔ بریکیٹ اور الماریاں طیار کرو۔ چیڑ اور دیار کے کم قیمت معمولی تختوں سے کام سے کر تم صدہا کارآمد اشیاء طیار کرسکتے ہو۔ چھوٹے چھوٹے آفس بکس۔ الماریاں گنجینے۔ کشتیاں اور اسی طرح کی دوسری اشیاء چیڑ کے تختوں سے طیار ہوسکتی ہیں۔ اگر بڑے شہروں میں ایک چھوٹی سی دوکان لے کر یہ کام شروع کیا جائے تو خاطر خواہ کامیابی ہوسکتی ہے۔ اور بہت تھوڑے عرصہ میں ایک حوصلہ مند محنتی آدمی ایک بڑے کارخانے کا مالک بن سکتا ہے۔ ایسی کارآمد چیزوں کو گاہک کی چنداں تلاش نہیں ہوتی۔ خوب یاد رکھو کہ کسی چیز کا کارآمد ہونا۔ خوشنما ہونا اور سستا ہونا اس کا سب سے بڑا اسفارشی ہے۔ اگر تم نے ضرورت کی ان اشیاء کو تھوڑے منافع پر فروخت کرنا اختیار کیا تو تمہیں کام سے فرصت نہیں ملے گی۔ بڑے شہروں میں کام کیا جائے تو سب سے بڑی آسانی یہ ہے کہ دیگر ضروریات مثلاً پیچ۔ قبضے۔ ہینگیں۔ دستگی وغیرہ آسانی اور ارزانی کے ساتھ ہر وقت حاصل ہوسکتی ہیں۔



سائن بورڈ

یہ کام بہت مفید ہے۔ روز بروز سائن بورڈوں کا رواج بڑھتا جاتا ہے۔ اگر معمولی خواندہ لوگ ادھر توجہ کریں تو پورا فائدہ حاصل کر سکتے ہیں۔ لکڑی کے سائن بورڈ بنانے کے لئے نجاری کی بھی پوری واقفیت درکار نہیں ہے۔ سائن بورڈ پچاس ساٹھ روپے کی لاگت سے بھی طیار کئے جاتے ہیں۔ وہ سائن بورڈ جن میں لکڑی کے ابھرے ہوئے حروف بورڈ پر جڑے جاتے ہیں۔ بڑی لاگت میں طیار ہوتے ہیں اور کافی مزدوری ملتی ہے۔ اگر تمہارے مزاج میں جدت ہے تو سائن بورڈوں کے دلپسند ڈزائن بنا سکتے ہو۔ اور اس طرح تمہاری آمدنی میں کافی اضافہ ہو سکتا ہے۔

چوکھٹے بنانا

جوں جوں زمانہ ترقی کرتا جاتا ہے۔ معاشرت اور تمدن میں بھی دن بدن تبدیلیاں ہوتی جا رہی ہیں۔ آج کل شاید ہی کوئی ایسا مکان ہوگا۔ جس کی دیواریں تصاویر کی منتوں سے آزاد ہوں۔ اگر چوکھٹوں میں شیشے جڑنے کا کام شروع کیا جائے تو اچھا خاصا منافع ہو سکتا ہے۔ محض چند روپے درکار ہیں کچھ شیشہ خریدے جائیں اور ایک شیشہ تراشنے کا قلم اور دس پانچ گز چوکھٹے کی طیار شدہ لکڑی۔ نقشوں اور تصویروں کی طرح آئینوں کا کام بھی کیا جا سکتا ہے اور کافی زرخیز ہے۔

طغروں کی تجارت

طغروں کی تجارت میں بڑی کامیابی ہو سکتی ہے۔ بشرطیکہ سلیقہ کے ساتھ کام کیا جائے۔ بڑے شہروں میں طغروں کی متعدد دوکانیں ہیں دہلی اور بالخصوص پنجاب میں خوشنویسوں اور مطبع والوں نے صدہا رنگین خوشنما طغرے چھاپے ہیں۔ ان طغروں کی فروخت سے فائدہ اٹھایا جا سکتا ہے۔ تم تاجرانہ نرخ پر طغرے منگاؤ پھر اُن کو آئینوں اور چوکھٹوں میں لگا کر اور اپنی دوکانوں میں باقاعدہ سجا کر فروخت کرو۔ جو طغرے طبع ہوئے ہیں۔ ان میں دلکشی بہت کم ہے۔ کیونکہ اچھے اشعار اور اچھے کلمات طغرا نویسوں نے انتخاب نہیں کئے ہیں۔ اگر تم اس کام میں اتنا روپیہ صرف کر سکو کہ اپنی دوکان کے لئے خود طغرے چھپواؤ تو کسی قابل انشاء پرداز اور کسی جذبات شناس شاعر سے مفید اور مؤثر اشعار اور کلمات انتخاب کراؤ۔ اور اُنہیں چھپواؤ۔ میرے خیال میں اگر اس خیال کو ذرا وسعت دی جائے تو کافی جدت پیدا ہو جائے گی۔ مثلاً پرائیویٹ دفتروں کے لئے حسب ذیل طغرے طیار کئے جائیں :۔

"خدا کی آنکھ سب کچھ دیکھتی ہے"

"عزت چاہتے ہو تو دیانت دار بنو"

"وہ ملازم ترقی کرتے ہیں جو آقا کے کام کو اپنا کام سمجھتے ہیں"

اسی طرح کے اور ان سے بہتر صدہا طغرے تجویز کئے جا سکتے ہیں۔

مدارس اور مکاتب کے لئے حسب ذیل طغرے طیار کئے جائیں :۔

"آج کل کی محنت عمر بھر کی راحت کا باعث ہوگی"

"بڑے آدمی بننا چاہتے ہو تو پڑھنے میں دل لگاؤ"

"جھوٹ آدمی کو ذلیل اور بے اعتبار کرتا ہے"

اسی طرح کے اور ان سے بہتر صدہا طغرے تجویز کئے جا سکتے ہیں۔

ان کے علاوہ بہت سے کاروباری طغرے مثلاً

"اندر آنے کی اجازت نہیں ہے"

"اُدھار نہ مانگو"

"ایک دام"

وغیرہ وغیرہ طیار کئے جا سکتے ہیں۔ اور ہاتھوں ہاتھ فروخت ہو سکتے ہیں مکانوں کی آرائش کے لئے اخلاقی اور مذہبی کلمات کے طغرے طیار کئے جائیں مثلاً "غیبت نہ کرو" "نماز پڑھ لو پھر سونا" وغیرہ

چیڑ کے بکس

جن بکسوں میں اسباب تجارت بند ہو کر آتا ہے۔ یا چیڑ کے وہ تختے جن میں کپڑا لپیٹا جاتا ہے۔ بزازوں اور تاجروں سے سستے داموں مل سکتے ہیں بڑھئی کے معمولی اوزار - آری - بسولا - رو کھانی برما اور رندہ کام کے لئے کافی ہیں - دو ہفتہ کی معمولی مشق سے کام پر ہاتھ رواں ہو سکتا ہے۔ تم ان بکسوں کے تختے نکال کر چھوٹے چھوٹے خوبصورت صندوقچے اور قلمدان بناؤ۔ ان کو وارنش اور دیگر رنگوں سے رنگ لو۔ اور بازار میں فروخت کرو۔ اگر چیزیں خوبصورت اور صاف بنائی گئی ہیں تو معقول دام آئیں گے۔ اور کافی منافع ہوگا۔ اس ترکیب سے نہایت خوبصورت آسن بکس۔ قلمدان۔ کیش بکس۔ سوٹ کیس۔ بچوں کے

چھوٹے چھوٹے صندوقچے طیار کئے جائیں جو خوشنمائی کے ساتھ ہی نہایت سبک
اور سفر میں ساتھ رکھنے کے قابل ہونگے۔ اگر تم خود ہی رنگ سازی سے بھی واقف
ہو تو اور زیادہ فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ ورنہ کسی رنگساز سے معاملہ کر لو۔ اگر ایسے بکسوں
کی زیادہ تعداد تیار ہو جائے تو ان کو کسی تاجر کے ہاں فروخت کے لئے رکھ دو یا
بازار میں خود دوکان کھول لو۔ اسی طرح ہینڈ بیگ بھی طیار ہو سکتے ہیں۔ قبضے
پیچ۔ ہینڈل وغیرہ سب چیزیں اچھی سے اچھی بڑے شہروں میں بآسانی دستیاب
ہوتی ہیں۔ چیڑ کے چھوٹے سے چھوٹے ٹکڑے کو بھی بیکار نہ جانے دو۔ اس کے بھی
بکس بناؤ اور ان "تاجر کے ہاتھ فروخت کرو جو گھڑیوں وغیرہ کے پارسل بھیجتے ہیں
اس وسیلہ سے ایک ہوشیار اور مستعد آدمی ایک روپیہ سے تین روپے تک پیدا
کر سکتا ہے۔

بچوں کے لئے بستے

اسکول میں پڑھنے والے بچوں کے لئے لکڑی کے ہینڈ بیگ طیار کرو۔
یہ بکس نہایت سبک اور خوشنما ہوں۔ انہی میں قلمدان بھی شامل ہو۔ اور کتابیں رکھنے
کے لئے کافی گنجائش ہو۔ بکس کا ایک حصہ لکڑی کی بجائے سلیٹ کا ہونا چاہئے
اور دوسرے رخ پر ہندوستان کا نقشہ۔ ایک رخ پر انچوں وغیرہ کے نشان
بھی بنائے جائیں۔ بکس میں قفل بھی ہو تو اچھا ہے۔ ایسے بکس دو روپے تک بآسانی
فروخت ہو سکتے ہیں۔ اور بنانے والوں کو کافی منافع مل سکتا ہے۔



میز کے قلمدان

آج کل میز کے جو قلمدان رائج ہیں اُن کے بنانے کے لئے فن نجاری سے چنداں واقف ہونے کی ضرورت نہیں معمولی اوزاروں سے ہر شخص اُنہیں بنا سکتا ہے۔ چیڑ یا دیار کی لکڑی کے ٹکڑے کاٹ کر قلمدان بناؤ۔ رگمال سے خوب صاف کرکے پالش کردو۔ دن بھر کی محنت میں ڈیڑھ روپیہ پیدا کر لینا مشکل نہیں اگر ان کے ساتھ نئی وضع کے قلم دوات بھی ہوں تو بکنے میں اور بھی آسانی اور ساتھ ہی زیادہ منفعت ہوگی۔ اگر موجودہ وضع میں کوئی مفید جدت پیدا ہو سکے تو مناسب ہے۔

میز کے قلمدانوں پر موقوف نہیں۔ پُرانی وضع کے قلمدان بھی بہت آسانی کے ساتھ بنائے جا سکتے ہیں اور بازار میں اسٹیشنری کے دوکانداروں کے ہاتھ فروخت کئے جا سکتے ہیں۔ اگر چیڑ کے صاف تختوں کے چھوٹے چھوٹے قلمدان بنائے جائیں اور قبضے قفل لگا کر اُن پر روغن کر دیا جائے تو چار یا پانچ آنے کو ایک قلمدان بخوبی فروخت ہو سکتا ہے۔ اور ایک دن کی محنت میں چھ سات قلمدان تیار کئے جا سکتے ہیں۔

مخملی عطردان

بہت آسان اور بہت مفید کام ہے۔ کٹ پیس والوں سے مخمل کے ٹکڑے خرید کرو۔ چیڑ کے پتلے تختے لاؤ اور بازار سے عطر کی شیشیاں لے کر تین شیشی۔ چھ شیشی اور دو شیشی کے عطردان طیار کرو۔ پتیل کے گل بوٹے جو مخمل کے اوپر

لگائے جاتے ہیں۔ بازار میں فروخت ہوتے ہیں۔ پہلے تم کسی عطر فروش کی دوکان پر جاکر مخملی عطردانوں کو اچھی طرح دیکھ لو۔ اگر سرسری نگاہ سے سمجھ میں نہ آئے تو گھر پر لاکر بخوبی دیکھو اور پھر اس کی نقل اتار لو۔ اگر تمہارا قیام کسی چھوٹے شہر میں ہے تو اپنے گھر پر رہ کر کام کرو اور پھر دہلی، لکھنو۔ لاہور۔ کلکتہ۔ بمبئی۔ حیدرآباد وغیرہ جاکر اپنا مال فروخت کرآؤ۔ ایک دفعہ تمہیں خود جانا پڑے گا۔ اور پھر ریلوے پارسل کے ذریعہ مال بھیج سکو گے۔ یہ بھی ہوسکتا ہے کہ نمونہ بھیجکر معاملات طے کرلو۔ مخملی عطردان تین چار روپے سے لے کر پندرہ سولہ روپے تک فروخت ہوتے ہیں اور ایک ہوشیار دستکار تین چار روپے روز آسانی سے پیدا کرسکتا ہے۔

جواہرات کے بکس

مخملی عطردانوں کی طرح جواہرات اور زیورات رکھنے کے بکسوں کا بنانا بھی بہت مفید ہے۔ ان بکسوں کے اوپر اٹل کلاتھ لگایا جاتا ہے اور اندر ساٹن اور مخمل استعمال ہوتی ہے۔ اگر تم کام سے بالکل ناواقف ہو تو کسی جوہری کی دوکان پر جاکر ان بکسوں کو بچشم خود مشاہدہ کرلو۔ معمولی کام جاننے والا اگر ذرا بھی سمجھ رکھتا ہو تو ان بکسوں کو بآسانی طیار کرسکتا ہے۔ یہ بکس اگر بڑے ہوں تو چیڑ کے پتلے تختوں سے اور اگر چھوٹے ہوں تو کارڈبورڈ (پٹھے) سے طیار کیئے جاتے ہیں۔ انگوٹھی، کنگن چوڑی جھومر اور دیگر زیورات رکھنے کے بکس مختلف ہوتے ہیں۔ بکسوں کی قیمت کافی مل جاتی ہے اور ایک ہوشمند محنتی آدمی اس کام میں بھی تین چار روپے روزانہ کما سکتا ہے۔ ان کی نکاسی بڑے شہروں میں جہاں صرافوں اور جوہریوں کی دوکانیں بکثرت موجود ہوں کچھ مشکل نہیں ہے۔ لیکن چھوٹے شہروں میں ان چیزوں

کی مانگ نہیں ہوتی۔ اگر تم کسی چھوٹے شہر میں رہ کر اس کام کو اختیار کرنا چاہتے ہو تو بذریعہ سفر یا ڈاک نمونہ بھیجنے اور خط وکتابت کرنے سے کام چل سکتا ہے لیکن ایک دو کام کرنے والوں کے مشاغل چھوٹے شہروں میں اس طرح جاری رہ سکتے ہیں کہ وہ اس طرح کے خوبصورت بکس طیار کرکے زیورات رکھنے کے لئے امراء اور خوشحال لوگوں کے زنانہ مکانات میں بھیجیں۔ لیکن چھوٹے شہروں میں ایسی چیزوں کی زیادہ قیمت نہیں ملتی۔ کیونکہ باشندوں کو ان کے برتنے کی عادت نہیں ہوتی۔ تاہم ڈیڑھ دو روپے روزانہ کی مزدوری ضرور ہو سکتی ہے۔

پن کشن بنانا

نہایت آسان کام ہے۔ مرد تو کیا عورتیں اور لڑکے بھی بنا سکتے ہیں۔
پہلے خرادی سے خوبصورت لکڑی طیار کرالو۔ غالباً دو پیسے میں یا تین پیسے میں ایک لکڑی طیار ہو جائے گی۔ جہاں تک ممکن ہو خوشنما نمونہ دینا چاہیئے۔ کھرادی ہوئی لکڑی پر عمدہ روغن ہونا چاہیئے۔ اگر تمہارے پاس نمونہ نہ ہو تو اسٹیشنری کی دوکان پر جاؤ اور وہاں سے دو تین پن کشن خرید لاؤ۔ خواہ وہی نمونہ رکھو خواہ کچھ اضافہ و ترمیم کرو۔ مخمل کے چھوٹے چھوٹے ٹکڑے کٹ پیس بیچنے والوں سے نہایت سستے خرید کرو۔ پرانی روئی کی گولی بنا کر اوپر مخمل رکھو اور لکڑی کے بنے ہوئے سوراخ میں مضبوطی کے ساتھ لگا دو۔ پن کشن طیار ہے۔ ایک پن کشن پانچ چھ پیسے میں طیار ہو سکتا ہے۔ اور اسٹیشنری بیچنے والے دو ڈھائی آنے میں خرید سکتے ہیں کیونکہ وہ عام گاہکوں کے ہاتھ پانچ چھ آنے کو فروخت کرتے ہیں۔ لیکن یہ کام ایسا نہیں ہے کہ تمام وقت اس میں صرف کیا جائے۔ جو لوگ کوئی اور مشغلہ رکھتے ہیں ان

کے لئے یہ کام مناسب ہے کیونکہ وہ فالتو وقت کو اس میں صرف کر کے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ اگر نکاسی کا معقول انتظام ہو سکے۔ جو کسی قدر مشکل ہے تو البتہ پورا وقت بھی صرف کیا جا سکتا ہے۔

گوندانی

شاید ہندوستان کا کوئی بھی چھوٹا بڑا دفتر ایسا ہوگا جہاں اس کی ضرورت نہیں۔ کام کرنے والا شخص لاکھوں کی تعداد میں فروخت کر سکتا ہے اور بنانے میں بھی کوئی دقت نہیں۔ بڑے منہ کی شیشیاں خرید کریں اور اس میں بجائے ڈاٹ کے لکڑی کے ڈھکنے بنوائیں جس کے بیچ میں ایک پتلی لکڑی میں چھوٹا سا برش لگا ہو جو کاغذ پر گوند لگانے کا کام دے سکے اس کی بوتلوں کو نہایت صاف گوند سے بھر دیں اور عمدہ خوبصورت لیبل لگا کر بازار میں فروخت کریں۔ اور معقول نفع اٹھائیں لیکن یاد رکھنا چاہیے کہ گوندانی کی بوتل مخروطی شکل کی ہوتی ہے۔ ببول کا گوند صاف ستھرا پانی میں بھگو دو اور پھر چھان کر بوتلوں میں بھر دو۔ جہاں تک ممکن ہو گوند صاف ہونا چاہیے۔

روغنی سائن بورڈ

سائن بورڈوں کی طرف ہندوستان کی تجارتی دنیا میں روز بروز میلان بڑھتا جاتا ہے۔ اس لئے پینٹنگ کی یہ مخصوص شاخ نہایت زرخیز ثابت ہو سکتی ہے۔ کام اتنا مشکل نہیں جس کے سیکھنے میں زیادہ وقت صرف ہو۔ ایک سال کی

محنت میں سائن بورڈ بنانے کا کام آسکتا ہے۔لیکن اس پیشہ کی طرف صرف ان لوگوں کو توجہ کرنی چاہئے جن کا خط اردو۔ انگریزی اور ناگری میں اچھا ہو اور جو بڑے حرفوں کے تناسب اور خوشنمائی سے پوری واقفیت رکھتے ہوں۔ ایسے لوگوں کی تعداد بھی ملک میں کم نہیں جو اتنا ہنر جاننے کے باوجود فاقہ کی مصیبت اٹھا رہے ہیں جلی حرفوں سے بقدر ضرورت واقفیت پیدا کر لینا بھی پانچ چھ ماہ کی محنت میں دشوار نہیں بہرحال سائن بورڈوں کا کام نہایت مفید ہے۔اس کے علاوہ روغنی کپڑے پر اشتہارات کا لکھنا بھی سیکھنا چاہئے جو بہت آسان اور معقول اجرت کا کام ہے۔اس کی ترکیب یہ ہے کہ جس قلم سے جو عبارت لکھنی ہے اُسے موٹے کاغذ پر لکھ کر حروف کی جگہ خالی کر لو۔ اور پھر چھاپے کی سیاہی بیلن سے پھیر دو۔حروف سیاہ اور رنگین ہر طرح کے تیار ہو سکتے ہیں سائن بورڈ کا کام سیکھنے کے بعد ایک ہنرمند اور مشاق آدمی دو روپے سے دس روپے روز کما سکتا ہے۔

کمیشن پر مال فروخت کرنا

ہندوستان کے بڑے بڑے شہروں بمبئی۔کلکتہ۔کراچی۔مدراس۔ لاہور۔لکھنؤ۔کانپور۔دہلی وغیرہ میں ہزارہا ایسے تاجر ہیں جن کی دوکانوں میں میں ایک قسم یا مختلف اقسام کی چیزیں لاکھوں روپیہ کی بھری پڑی ہیں۔ان لوگوں کی تجارت یا زندگی کا ماحصل صرف خرید و فروخت پر مبنی ہے یہ لوگ اپنے مال کی نکاسی کے لئے ہر طرح کی کوشش کرتے ہیں۔لاکھوں روپیہ کا مال قرض دیدیتے ہیں۔ہزارہا روپیہ ایجنٹوں کی تنخواہ اور اشتہارات پر صرف کرتے

ہیں۔ ہزارہا روپیہ منونوں پر اٹھاتے ہیں۔ ہزارہا تجار بالخصوص اپنے کارخانوں میں خود مال تیار کرانے والے اس کے لئے تیار رہتے ہیں کہ ایماندار اور سمجھدار لوگ اُن کا ہاتھ بٹائیں۔ اُن سے مال قرض لے جائیں اور فروخت کرکے روپیہ دیدیں جن اشخاص کو بلا سرمایہ تجارت کرنے کا شوق ہو وہ اس کوچہ میں شوق سے آئیں اور دیکھیں کہ خداوند کریم نے ان کے واسطے رزق کا راستہ کھول رکھا ہے لاکھوں تاجر ایماندار آدمیوں کی تلاش میں رہتے ہیں۔ غرض تم اس بات کو باور کرلو کہ تمہیں قرض پر مال دینے کے لئے ہزارہا تاجر تیار ہیں۔

ہر کام میں محنت۔ جوہر ذاتی شخصی قابلیت۔ اور اعتبار ثابت کرنے کی ضرورت پڑتی ہے۔ چہ جائیکہ روپیہ پیسہ کا کام۔ البتہ اگر تم اس کام سے مستفید ہونے کا ارادہ کرو۔ تو یہ تدبیر اختیار کرو کہ پہلے تم اُس چیز یا ان چیزوں پر غور کرو جن کی تم دوکان کھولنا پسند کروگے۔ سب سے پہلے اپنے قصبہ یا شہر میں خوب دیکھ بھال کر معلوم کرو کہ تمہارے یہاں کس شئے کی بکری خوب ہوسکتی ہے اور کس چیز کی تجارت کامیابی سے چل سکیگی۔ اگر تم اپنے قصبہ یا شہر کے لئے بائیسکل بہت ضروری اور جلد نکل جانے والی چیز سمجھو تو تم بائیسکل کی ایجنسی کی طرف خیالات دوڑاؤ۔ اگر تمہارے ہاں جوتوں کا زیادہ خرچ ہے اور عمدہ جوتوں کی بہت مانگ ہے تو کسی عمدہ بوٹ شوز بنانے والے مالدار تاجر کے نام وپتہ سے واقفیت حاصل کرو۔ اگر تمہارے قصبہ یا شہر میں آٹے دال یا مصالحہ جات کی زیادہ مانگ ہے تو بڑے بڑے بنیوں میں رسائی پیدا کرو۔ تم نوکری حاصل کرنے کے واسطے سینکڑوں درخواستیں کرتے ہو۔ بیسیوں سفارشیں بہم پہنچاتے ہو۔ سینکڑوں دروازوں پر جاتے ہو۔ سینکڑوں ناامیدیوں اور ترددات کا مقابلہ کرتے ہو۔ اسی طرح تجارتی مال حاصل کرنے میں سینکڑوں دقتوں پریشانیوں اور ناامیدیوں کا

مقابلہ کرنا پڑے گا۔ لیکن "جوئندہ یابندہ" تم جس چیز کی تلاش میں نکلو گے وہ تمہیں مل جائے گی۔ پھر یہ بات تمہاری قابلیت اور عقل وتمیز پر منحصر ہے کہ تم اس چیز کو کامیابی کا ذریعہ بناؤ۔ سب سے اچھا استاد انسان کے حق میں عملی تجربہ ہے اور اس کے ذریعہ سے انسان اپنی مشکلات سے نہ صرف مطلع بلکہ ان پر اچھی طرح حاوی ہو جاتا ہے۔ تمہیں تجارت کرنے کے لئے مقام اور موقعہ بھی نصیب ہو جائیگا اور مال دینے والے بھی مل جائیں گے۔ لیکن کسی سے بلا سوچے سمجھے مال لیکر دوکان میں بھر لینا ایسا ہے جیسے کوئی خوبصورت گھوڑے کو گھر میں باندھ لے اور نہ تو اس کی پرورش کے واسطے روپیہ رکھتا ہو اور نہ اس کی مالش اور خبر گیری کا تجربہ حاصل ہو۔ تم کسی سے مال لے سکتے ہو لیکن جب تک تم کو اس مال کے متعلق کوئی عملی تجربہ نہ ہو تم ہرگز نہیں کہہ سکتے کہ آیا وہ مال تمہیں نفع دے گا۔ یا نقصان۔ پھر جس تاجر سے تم مال لاؤ گے وہ وقت مقررہ پر اپنے دام مانگے گا۔ اور اگر تم دام نہ دو گے تو وہ نالش کر کے تمہارے مال ومتاع سے دام وصول کریگا اور ایک موہوم نفع کے بدلے تمہیں نقصان کثیر اٹھانا پڑیگا۔ جس سے تمہارا رہا سہا حوصلہ پست ہو جائے گا۔ اور پھر تم کبھی تجارت کا نام نہ لوگے قرض پر مال لے کر نفع اٹھانے کی یہ صورت ہو سکتی ہے کہ تم پہلے کسی بڑے سوداگر کے ہاں نوکری کر لو یا بلا تنخواہ صرف امید وار بن کر کام کرو اور اسے اچھی طرح سمجھا دو کہ تمہارا اصلی منشاء یہ ہے کہ تم کسی وقت اس کے ذریعہ سے کہیں چھوٹی سی دوکان کھول لو۔ انسان کا چہرہ دراصل ایک آئینہ ہے اور اس کے ذریعہ سے سمجھدار اشخاص اکثر آدمیوں کے دل کی ذلالت یا شرافت معلوم کر لیتے ہیں۔ پس تم یقین مانو کہ جس سوداگر کے پاس جاؤ گے وہ تمہیں سر سے پاؤں تک دیکھے گا۔ اور اگر تمہاری ذات کے اندر وہ عیوب موجود ہیں جو تجارت کے حق میں سم قاتل ثابت ہوتے ہیں

تو وہ تمہیں روکھا سوکھا جواب دیکر دھتا بتا دیگا۔ اور اگر تمہارے چہرے میں وہ خوبیاں جمع ہیں جو سوداگری کے میدان میں ذریعہ کامیابی ہیں۔ تو وہ تمہیں سمجھائیگا اور ہر طرح کی مدد دیگا۔ اس وقت یہ بتانا ضروری ہے کہ کون سے عیوب انسان کو تجارت کے لئے ناموزوں بنا دیتے ہیں۔ اور کن محاسن سے وہ تجارت کے لئے مفید سمجھا جا سکتا ہے۔ جس انسان کے اندر ایمانداری مستعدی۔ سادگی شرافت۔ خوش اخلاقی نیک چلنی منکسر المزاجی۔ غربت اور تعلیم موجود ہے اس کا چہرہ کبھی ڈراؤنا نہیں ہو سکتا۔ اور نہ اس کی زبان کبھی بے اثر ہو سکتی ہے اس کی بات سچی سمجھی جاتی ہے۔ اگر تم اپنے آپ کو اصلی حیثیت میں پیش کرو گے تو تم اچھا اثر ڈالو گے۔ لیکن اگر تم تصنع۔ بناوٹ۔ جھوٹی شیخی۔ جھوٹی عزت کا راگ گاتے ہوئے کسی سوداگر کے پاس پہنچو گے اور اپنے والدین یا دوست احباب کے بل بوتے پر بالوں کو مانگ سے آراستہ کرو گے۔ سر پر ایک بانکی ٹوپی رکھو گے بدن پر اپنی حیثیت سے زیادہ وضع دار کپڑے پہنو گے پاؤں میں ایک روپیہ کی جگہ پانچ روپیہ کی جوتی استعمال کرو گے۔ جیب میں سے ایک خوشبودار ریشمی رومال کا سرا نکلا ہوگا۔ ڈاڑھی منڈی ہوئی اور مونچھیں بڑھی ہوئی ہوں گی۔ آنکھوں میں ایک قسم کی شیخی۔ بے پروائی اور فرعونیت ہوگی تو سوداگر خواہ وہ کتنا ہی بڑا اور مالدار آدمی ہو۔ تمہاری صورت سے ڈر جائیگا اور تمہیں نہ صرف تجارت بلکہ سوسائٹی اور ملک کے لئے مضر سمجھے گا۔ اور درحقیقت اس کا خیال ایک حد تک صحیح بھی ہوگا۔ انسان اگر ظاہری تزک و احتشام پر جان دیتا ہے اور ان لوگوں کی وضع اختیار کرتا ہے۔ جو یا تو فکر دو جہان سے فارغ یا شاہدان بازاری میں آنے جانے میں وقت ضائع کرنے اور شیخی بگھارنے کے شائق ہوں تو وہ تجارت جیسی کٹھن اور تکلیف دہ کوچہ میں کس طرح قدم رکھ سکے گا۔ جس شخص کو اصلی اور

ضروری بناؤ سنگار یا علمی دماغی اور جسمی ترقی کے مقابلہ میں ظاہری مانگ پٹی اور کپڑوں کی طرف زیادہ توجہ ہے۔ وہ یقیناً ظاہرداری پر مرتا ہے۔ اس سے اصلی کام یا اصلی محنت منکسر المزاجی۔ ایثار نفس کشی یا مفید کاموں کی توقع کی لاحاصل ہے پس جو نوجوان ان سطور کو پڑھ رہے ہیں۔ وہ پہلے اپنے اندر وہ خوبیاں پیدا کریں جن سے انسان ہر دل عزیز اور کارآمد بن سکتا ہے۔ پھر وہ کسی سوداگر کے ہاں نوکری یا امیدواری کر کے دیکھیں کہ دنیا میں ان کے لئے کتنے کاموں کے دروازے کھلے ہوئے ہیں۔ اگر وہ نیک چلن مستعدی۔ ایمانداری۔ اخلاق اور نہایت طبیعتی سے کام کرینگے تو بہت جلد کامیابی حاصل کر لیں گے۔ انہیں سو دو سو روپیہ کی جگہ اور ہزار ہا روپیہ کا مال ملسکتا ہے۔ کسی سوداگر کے ہاں نوکری کر کے یہ دیکھنا چاہئے کہ اس کے ہاں اشیاء کہاں سے آتی ہیں۔ کس بھاؤ سے منگائی جاتی ہیں۔ کس بھاؤ سے فروخت ہوتی ہیں۔ ان کی نکاسی کے لئے کیا کیا تدابیر اختیار کی جاتی ہیں۔ اور کن کن مقامات پر مال بھیجا جاتا ہے کن شہروں یا صوبوں میں خاص خاص اشیاء بکثرت جاتی ہیں۔ پھر یہ سوچنا چاہئے کہ کسی خاص جگہ کسی خاص چیز کی بکری کیوں زیادہ ہے؟ جب انسان اس قسم کے معاملات سوچنے کے قابل ہو جائے گا تو اس کی سمجھ میں کوئی خاص چیز ایسی آجائے گی جس سے وہ اپنے آپ کو مستفید کر سکے گا۔ جس شخص کے ہاں تم نوکری یا امیدواری کرو۔ اس کی دلداری اور ہمدردی بلکہ خدمت میں کوئی دقیقہ فرو گذاشت نہ کرو۔ اور اس طرح تجارت کے سب راز معلوم کرو اور جو باتیں تمہاری سمجھ میں نہ آئیں انہیں کے اندر کامیابی کا راز سمجھو۔ جب تم تجارت کے نکات سمجھنے لگو گے تو نہ صرف تم کو مال بلکہ روپیہ حاصل کرنے میں بھی کوئی دقت محسوس نہ ہو گی۔

جب تم کسی بڑے سوداگر کے ہاں کافی تجربہ حاصل کر لو تو اپنی دوکان

کا ارادہ کرو۔ دراصل محض نوکری سے کام نہیں چلتا۔ تمہارے حوصلے اور ولولے خود تمہیں کسی دن آقا بننے کی ترغیب دیں گے۔ جب تمہاری سمجھ میں کوئی ایسی شے آجائے جس سے تم نفع اٹھا سکو۔ تو اپنے آقا کی طرف سے مال لیکر وہاں جاؤ اور اس سے صاف طور پر کہدو کہ اگر مال فروخت ہوا تو اور منگاؤں گا ورنہ واپس کر دوں گا۔ شروع میں زیادہ مال ہرگز نہ لیا جائے۔ جس قدر مال کی ضرورت ہو پوسٹ کارڈ یا تار کے ذریعہ منگایا جا سکتا ہے۔ زیادہ مال جمع کر لینے سے نہ صرف دیمک۔ چوہوں۔ چوروں یا آگ کا اندیشہ بڑھ جاتا ہے۔ بلکہ نقصان کی حالت میں زیادہ مال زیادہ نقصان بھی پہنچاتا ہے۔ پھر نرخ بھی گرتے بڑھتے رہتے ہیں۔ "مال کم نقصان کم" اس بات کو ہمیشہ یاد رکھو اور کبھی حریص نہ ہو۔ تجارت میں اور کاموں کی طرح جلدی بڑی مضرت رساں ہوتی ہے۔ پہلے خوب سوچ لو۔ پھر عقل وتمیز اور عملی تجربہ کی روشنی میں نفع ونقصان کے تاریک پہلو کو بغور دیکھ لو نیا کام شروع کرتے وقت اپنے اخراجات اس قدر کم رکھو جتنی تمہاری شان اجازت دے اگر پانچ روپیہ روز کا مال فروخت کرو اور دس آنے روز منافع ہو تو اپنے اخراجات اس دس آنے ہی کے اندر محدود رکھو۔ بلکہ اصلی تجارتی گر تو یہ ہے کہ اس میں سے ہر روز کچھ پس انداز کیا جائے اگر تم کچھ نہ بچاؤ گے تو کبھی ترقی نہ کرو گے اور تمہیں کہنا پڑیگا کہ میں تو ویسا ہی غریب ہوں جیسا اب سے دس سال پہلے تھا۔" تاجروں میں ایک بڑی پرانی مثل چلی آتی ہے۔ کہ سوداگر کو کچھ کامیابی حاصل کرنی ہوتی ہے وہ اس کا ثبوت شروع کے دس سال میں دیدیتا ہے۔ اگر دس سال کے اندر سوداگر نے کچھ نہ کمایا تو وہ کبھی نہیں کمائیگا۔ جو مال تم دوسروں کے یہاں سے لاؤ کبھی گراں نرخوں پر مت لو دس جگہ نرخ پوچھ لیا کرو۔ گراں خریدا ہوا مال کبھی نفع نہیں دلسکتا دوسری مثل یہ مشہور ہے۔ "دیساور کی مار کبھی خالی نہیں جاتی" اگر تم دساور سے

مہنگا مال لاؤ گے تو نہ صرف تمہارے ہم چشم بھائی تم پر ہنسیں گے۔ بلکہ خریدنے والے بھی تمہیں بے وقوف سمجھیں گے۔ اگر قرض دینے والے مال گراں دیں تو ہرگز نہ لو کسی دوسری جگہ راستہ پیدا کرو نئے آدمی کے لئے ایک یہ بات بھی نہایت مفید ثابت ہوگی۔ کہ وہ حتی المقدور ہر وقت دوکان کھلی رکھے۔ اس سے عام گاہک اور خود تاجر یہ سمجھیں گے کہ یہ شخص دوسروں سے زیادہ محنت کرتا ہے۔ اور بڑی توجہ وعنایت کا مستحق ہے۔ جو اشخاص دوسرے تاجروں سے قرض مال لیکر کمیشن پر فروخت کریں اُن کے لئے حسب ذیل نصائح بہت کارآمد ثابت ہونگی۔

(۱) مال لیتے وقت اس کی فروخت کی طرف سے پورے طور پر اطمینان کر لو بغیر سوچے سمجھے مال نہ لو۔

(۲) مال لو اس کا روپیہ وقت مقررہ پر دو۔ ورنہ تمہارا اعتبار اٹھ جائیگا۔

(۳) بلاضرورت کبھی مال زیادہ جمع نہ کرو۔

(۴) اپنی آمدنی کے پورے طور پر محاسب رہو۔ اگر تمہارے اخراجات آمدنی کے برابر ہیں۔ تو تم کبھی مالدار نہ ہوگے۔ اگر آمدنی سے زیادہ ہیں تو رفتہ رفتہ تباہ ہو جاؤ گے۔

(۵) ایک ہی چیز پر صبر کر کے نہ بیٹھو دن رات نفع کی فکر میں رہا کرو خواہ نفع اُپلوں اور کھاد ہی کے اندر نظر آئے۔

(۶) جھوٹی شیخی اور جھوٹی عزت کے روادار نہ ہو۔ دوسروں کو ہنسنے دو تم بھی ایک روز دوسروں پر ہنس سکتے ہو۔

(۷) اپنی دوکان میں رہو۔ یا اس کے پاس اپنا گھر بنا لو۔ پھر تمہاری بکری بھی زیادہ ہوگی۔ اور تمہیں چوروں یا آگ کا اندیشہ بھی زیادہ نہ ستائیگا۔

(۸) قرض نہ دو۔ تم خود قرض لاتے ہو۔ اگر تمہارا مال نہ بکے تو صبر کرو

قرض ہرگز نہ دو۔

(۹) دوست احباب پیدا نہ کرو۔ اور اپنی دوکان کے پاس بدچلن یا اوباش لوگوں کو نہ آنے دو۔

ملک کی قدرتی پیداوار اور اسکی تجارت

جب سرمایہ کی کم وبیش مقدار تمہارے پاس فراہم ہوجائے اور تجارت کی اُمنگیں دل میں پیدا ہوں تو صرف بنی بنائی چیزوں کی طرف ہی توجہ نہ کرو۔ اور اُن اشیاء ہی کی تجارت کا خیال دل میں نہ لاؤ جس سے بازار کی دوکانیں بھری پڑی ہیں۔ بلکہ ملک اور خاصکر گردوپیش کے قدرتی وسائل کی طرف بھی توجہ کرو۔ ہندوستان۔ حیوانات۔ نباتات اور جمادات کے خزانوں سے لبریز ہے۔ گویا قدرت نے یہ ایک دوکان سجا رکھی ہے اور وہ صرف گاہکوں کی منتظر ہے۔ ملک کے گوشہ گوشہ میں روپیہ کمانے کا سامان موجود ہے۔ صرف سرمایہ اور محنت کی حاجت ہے۔ غور کرو کہ ملک میں کن کن چیزوں کی زیادہ مانگ ہے اور ان میں سے کون کونسی ایسی ہیں جو اسی ملک میں پیدا ہوتی ہیں۔ پھر دیکھو کہ ملک کی اس مانگ میں تم اپنے وسائل حالات وسرمایہ کے لحاظ سے کس حدتک حصہ لے سکتے ہو۔ اگر ان سوالات کو صحیح طریقہ سے تم نے حل کرلیا تو اس کے یہ معنی ہیں کہ تمہیں ایک مخفی خزانہ کا سراغ مل گیا۔ ایک شہر جس میں پھل اور ترکاریاں کثرت سے پیدا ہوتی ہیں کوئی وجہ نہیں کہ اس کے باشندے ان چیزوں کی برآمد اپنے ہاتھوں میں لے کر روپیہ نہ پیدا کریں۔ کوہستان میں بودوباش رکھنے والوں کا فرض ہے کہ وہ کوہستانی معدنی پیداوار کو اپنا وسیلہ معاش

قرار دیں۔ اگر تمہارے پاس سرمایہ موجود ہے تو نوٹوں کی ایک گڈی جیب میں رکھ
کر نیپال کی سرحد میں نکل جاؤ۔ لکڑی۔ بید مشک اور دیگر تجارتی اشیاء کے انبار
تمہیں نظر آئیں گے۔ جن کی خرید و فروخت تمہیں دولت مند بنا دیگی۔ کشمیر کا سفر
کرو۔ بنفشہ۔ زعفران پھل اور دیگر پیداوار کے کاروبار سے فائدہ اٹھاؤ۔ زیادہ
ہمت ہو تو لنکا کو اپنا نصب العین قرار دو وہاں تمہیں حیرت انگیز مصنوعات
اور مقامی پیداوار کوڑیوں کے مول ملے گی جس کی باربرداری کا کام قرینے اور
کفایت شعاری سے کیا جائے تو چند گشت و بازگشت میں مرد درویش بادشاہ
بن سکتا ہے۔

شہروں کی مخصوص اشیاء اور انکی تجارت

بڑے شہروں میں بعض ایسی صفتیں ہوتی ہیں جو انہیں کے لئے مخصوص
ہوتی ہیں۔ تم ان سے فائدہ اٹھاؤ۔ دہلی کی جوتی مشہور ہے۔ لہذا دہلی میں آکر
کام سیکھو۔ اور پھر اپنے شہر جا کر کارخانہ قائم کرو۔ شاگرد پیدا کرو اور صنعت کو
پھیلاؤ۔ آگرہ کی دری مشہور ہے۔ آگرہ جا کر دری بنانا سیکھو۔ اور پھر اپنے وطن
میں اُسے رواج دو۔ اسی طرح کھانے پینے کی صدہا اشیاء ہیں جو ہر ایک شہر
میں پائی جاتی ہیں۔ لیکن لوگوں کی بدمذاقی اور بے توجہی کے باعث دوسرے
شہروں میں اُن کی نقل نہیں کی جاتی۔ دہلی اور علیگڈھ میں اچھے بسکٹ کیوں
بنتے ہیں؟ کیا دوسرے شہروں میں نہیں بنائے جا سکتے؟ لکھنو۔ آگرہ اور دہلی وغیرہ کے
سوا حلوا سوہن دیگر مقامات میں نہیں بنتا حالانکہ بنایا جا سکتا ہے اگر ایسی مخصوص اشیاء
پر جو مقبولیت عام رکھتی ہوں محنت اور توجہ کیجائے تو کافی کامیابی ہو سکتی ہے۔

ملک کی قدرتی پیداوار اور مصنوعات کی تفصیل

کون چیز کہاں مل سکتی ہے؟

ذیل میں ملک کی قدرتی پیداوار اور مصنوعات کی تفصیل قلم بند کیجاتی ہے لیکن یہ معلومات بہت محدود و مختصر ہے مکمل تفصیل کے لئے ہزار صفحہ کی کتاب بھی ناکافی ہے۔ اس لئے ناظرین کو ان اوراق پر انحصار نہیں کرنا چاہیئے بلکہ ذاتی طور پر بھی معلومات حاصل کرنی چاہیئے۔

الف

اجمیر شریف۔ پنسل کا کارخانہ چنبیلی کے پھول۔

امروہہ۔ ظروف گلی۔ سوتی و اونی قالین کشتی نما ٹوپی جس پر کلابتو یا ریشم کا کام ہوتا ہے۔ ڈھولک

آگرہ۔ پتھر کا کام۔ پنچے۔ دریاں۔ قالین۔ صندل کی کنگھیاں۔ سنگ مرمر پہ پچی کاری کا کام۔ بوٹ شو۔ لوہے کی ڈھلائی کا کارخانہ۔ اس میں جنگلے۔ ترازو کے بانٹ۔ کھرل۔ برف جمانے کی کلیں۔ وغیرہ بنتی ہیں۔

احمد آباد۔ دھوتیاں لٹھہ۔ اور کئی قسم کا کپڑا۔ دیاسلائی کا کارخانہ۔

اوجین۔ افیون بکثرت ہوتی ہے۔

امرتسر۔ ریشمی کمربند۔ اُون اور ریشم کا کام نہایت نفیس ہوتا ہے۔ لکڑی کے کنگھے کنگھیاں۔ چھتی۔ دھتی۔ پاپڑ۔ بڑیاں۔

انبالہ۔ کھیس۔ چھتی۔ دریاں۔ کنگھے کنگھیاں۔

اونچے گاؤں۔ پلنگ کے پائے۔ گاڑی کے ڈنڈے۔ رنگین تیار ہوتے ہیں۔

الہ آباد۔ امرود۔ تاڑ کے پنکھے۔ ناریل کے حقے۔ نیچے۔
اٹاوہ۔ سینگ کے کنگھے اور لکڑیاں۔ کپڑا۔
اوریہ۔ گھی۔ سرسوں۔ غلہ کی منڈی۔ تل کثرت سے پیدا ہوتا ہے۔
الور۔ اسلحہ۔ گھی۔ شہد
اورنگ آباد۔ نہایت عمدہ کپڑا تیار ہوتا ہے۔
آسام۔ چائے۔ ریشم۔ چھالیہ۔



بٹالہ۔ ریشمی و سوتی کمربند۔ قصبہ کا ہنود ان میں کپڑا بننے کی ایک عجیب مشین تیار ہوئی ہے۔ جس سے گیارہ گھنٹے میں بیس گز کپڑا بنا جاتا ہے۔ اسکا پتہ یہ ہے "سودیش دستو بھنڈار"
بھوانی۔ سیاہ نمک بنانے کے دو کارخانے ہیں۔ پانچ کپاس اوٹنے کے کپاس بکثرت ہوتی ہے۔
بلب گڈھ۔ موضع گونچھی کے خربزہ مشہور ہیں۔
بیری۔ قلمدان۔ صندوقچے۔ کھڑاؤں۔ چھڑیاں۔ صندل کی مالا۔
بہادر گڈھ۔ پیتل اور تانبے کے برتن۔ اون لاکھ سے رنگی جاتی ہے۔ ٹٹو اور سوسی اچھی ہوتی ہے۔
بھوگاؤں۔ جوتیاں
بھاگلپور۔ بھاگلپوری لشری کپڑا۔
بریلی۔ فرنیچر۔ دریاں۔
بمبئی۔ کپڑا۔ روئی۔ لوہا۔ دیا سلائی اور ہزارہا تجارتی و حرفتی اشیاء کا مرکز ہے۔
بھبرنیود۔ ہاتھی دانت اور صندل کی چوڑیاں۔
برہما۔ چائے۔ تمباکو۔ سیسہ۔ چاندی۔ ٹین۔ مٹی کا تیل۔ پٹرولیم۔

پ

پٹیالہ۔ گوٹہ کناری سلمہ ستارہ کا کام۔ انگریزی سرخ مرچ زردی مائل بکثرت پیدا ہوتی ہے۔

پانی پت۔ بھرت کے برتن۔ تمغے۔ چاندی کے موتی۔ کمانیدار سروتے۔

پالم پور۔ چائے اچھی ہوتی ہے۔

پاک پٹن۔ لکڑی کا کام اور لنگیاں اچھی ہوتی ہیں۔

پونا۔ تصویریں خوب بنتی ہیں۔

پالی مارواڑ۔ تمباکو بکثرت ہوتا ہے۔

پھپھوند۔ دیسی کپڑا۔ گاڑھا۔ دھوتی ٹاٹ پٹی۔

ت

تھانہ۔ قلمی شورہ کی کوٹھی ہے۔

تھانیسر۔ کوشا کے آسن بنتے ہیں۔

تجارہ۔ میتھی مشہور ہے۔

ٹ

ٹھاکر دوارہ۔ چھینٹ۔ فرد۔ لحاف۔ توشک۔

ٹراونکور۔ چائے۔ ہاتھی دانت کی اشیاء

ج

جالندھر۔ ریشمی دریائی۔ ٹسریاں۔ قابل تعریف بنتی ہیں۔

جگادھری۔ یہاں لوہے کے صندوق۔ کڑاہے چھتریاں۔ ڈول۔ قفل اور کانسی اور پیتل کے برتن بہت کثرت سے طیار ہوتے ہیں۔ اور دور دور تک دساور میں جاتے ہیں

جھجر۔ ہر قسم کا کپڑا عمدہ رنگا جاتا ہے۔ کمہار لوگ مٹی کی صراحی۔ چلم۔ پیالے وغیرہ خوشنما

اور بہت سنگ بناتے ہیں۔ جو بڑی بڑی نمائش گاہوں میں حکام ضلع بھیجتے ہیں۔ ایک چلم ایسی ہوتی ہے جس میں پانچ چلمیں ہوتی ہیں۔

جھنگ گھیانہ۔ پیتل کے قفل۔ صابون۔

جانسٹھ۔ کپڑے کی رنگائی۔

جھانسی۔ اونی قالین۔

جیند۔ نیل۔ کپاس۔ غلہ۔

جے پور۔ سنگ مرمر کے ظروف۔ کھلونے۔ نمدے۔ گھوڑوں کے بال۔ قند۔ چھڑیاں چوڑیاں۔ عرق کیوڑہ۔ سانگانیر کے دوپٹے۔

جہانگیر آباد۔ جازم۔ جانماز۔ پلنگ پوش۔

چ

چنیوٹ۔ نمدہ۔ لکڑی کی صندوقچی۔ جن پر پیتل کا کام ہوتا ہے اچھے بنتے ہیں۔

چندوسی۔ رتھ و چھکڑے بہنجولی۔ گاڑی۔ چارپائی کے پائے۔ سردے۔

چنارگڑھ۔ پتھر کا کام اچھا ہوتا ہے۔

ح

حصار۔ اس علاقے کے گائے بیل بھینس مشہور ہیں۔

حیدرآباد۔ صدہا عجیب و غریب تجارتی اشیا ملسکتی ہیں۔ کپڑا شیروانی کا اور زنانہ پاجاموں کا خوب ہوتا ہے۔ جوتیاں خوب ہوتی ہیں۔

خ

خانکی۔ یہاں چک اور مونجھ کے فرش عمدہ طیار ہوتے ہیں۔ اور لوہا ڈھالنے کا کارخانہ بھی ہے۔

خان پور۔ لنگیوں اور سوسی کے لئے مشہور ہے جن کی تجارت سے تین چار لاکھ

روپیہ سالانہ کی آمدنی ہوتی ہے۔

د

دہلی۔ صدہا حرفتی اور تجارتی اشیاء طیار ہوتی ہیں۔ مثلاً جوتی۔جھاڑن۔تولیا۔ دوہتی۔چوہتی۔ دھوتی۔پگڑی۔گوٹہ کناری۔ دیسی جراب سوتی و ریشمی۔ ٹرنک۔ کامدانی۔ زیورات۔ سادہ کاری کے کام۔ زردوزی۔ ہاتھی دانت کے کھلونے۔ مربا۔ اچار۔ ادویہ۔ کتابیں۔ وغیرہ وغیرہ

دھنورہ۔ گوڑ شکر کی تجارت کی منڈی ہے۔

دیورادون۔ چائے کیلے کی پھلیاں۔ بانس متی کے چاول۔ پتھر کا چونا عمارت کے کام کی لکڑی۔ ساگون۔ سال بکثرت ملتی ہے۔

دھامپور۔ شکر گوڑ کی تجارت کی منڈی ہے۔

دارجلنگ۔ چائے شہد۔ سنکونا۔

ڈ

ڈبائی۔ گھی۔ روئی۔ اناج۔ سونف۔ دھنیہ۔ دساور کو جاتا ہے۔

ڈائڈہ۔ سوزنی پلنگ کی سکھبدان۔ دیسی کپڑہ کئی قسم کا بنتا ہے۔

ر

روپڑ۔ یہاں لوہے اور پیتل کے قفل عمدہ طیار ہوتے ہیں۔ اور مٹی کے کھلونے قابل تعریف بنتے ہیں۔

ریواڑی۔ کانسی پیتل کے برتن بہت اچھے بنتے ہیں اور دور دور تک دساور کو جاتے ہیں

راولپنڈی۔ ٹٹو۔ الوان۔ دھسے۔ میوہ جات۔

رہتک۔ کھیس۔ دوہتی۔ چوہتی۔ پگڑیاں۔ مندیل۔ دوپٹہ۔ سادہ۔ کلابتونی۔ ململ۔ تن زیب وغیرہ۔

رام پور۔ کھیس۔ تانبے کے پاندان۔
راج گڑھ۔ لوہے کے برتن۔ نارنگی۔ بانس۔ لوہے تانبے کی کان۔
راجپورہ۔ بانس۔
رنگون۔ چائے۔ تمباکو۔
رڑکی۔ لوہے کی اشیاء۔

س

سلطان پور۔ لحاف کے ابرے قابل تعریف بنتے ہیں۔
سیالکوٹ۔ سیالکوٹی موٹا کاغذ بہی کھاتوں کے مطلب کا۔ سوسی۔ پلنگ کے پائے اور دھوتیاں۔ چوتھیاں اچھی بنتی ہیں۔
سیلون۔ چھالیا۔
سورت۔ کپڑا اچھا ہوتا ہے۔
سلہٹ۔ چھالیا۔ نارنگیاں۔
سانبھر۔ تقریباً ڈھائی لاکھ ٹن نمک پیدا ہوتا ہے۔
سکندرہ راؤ۔ دیسی کپڑا۔ گاڑھا۔
سہارنپور۔ لکڑی کا کام قلمدان۔ صندوقچے۔ سیزیں۔ لوکاٹ۔ گنا۔ فرش کا کارخانہ
سنگھاونی۔ جوتی۔
ساگر۔ جوتی۔ ساگون کی لکڑی۔
سنام۔ کھیس۔ پگڑی۔
سنگرور۔ انار۔

ش

شملہ۔ گدمہ۔ ٹپو۔ آلو۔ اون۔ سلاجیت۔ مشک۔ ادرک۔ بنفشہ۔ اخروٹ۔ چلغوزہ عمدہ

ہوتے ہیں۔ آب وہوا نہایت عمدہ اور پہاڑوں کا نظارہ قابل سیر ہے۔
شاہجہانپور۔ پرانی وضع کے چاقو۔ سروتے بیب کی چٹائیاں۔ گڑ۔ راب۔ شکر۔
شاہ آباد۔ قلمی آم بہت نفیس ہوتے ہیں۔
شکوہ آباد۔ گاڑھا۔
شاہ پور۔ امچور۔

ع

علیگڈھ۔ پھولدار ٹوپیاں۔ اور دریاں۔ پیتل اور لوہے کے تالے اور مٹی کی صراحیاں بہت مشہور ہیں

غ

غازیپور۔ پگڑیاں۔ دوپٹے۔ چارخانے اور ہر قسم کے دیسی کپڑے اونی اور ریشمی اعلیٰ قسم کے۔ شل ریشمی۔ ٹوپیاں۔ بیلدار۔ ریشمی رومال۔ ساریاں۔ دوپٹے اوڑھے ریشمی ہر ایک رنگ دار۔ چارخانہ اور ہر موسم کے لایق بنتے ہیں۔

ف

فیروزپور۔ لوہے کے صندوق بکثرت بنتے ہیں اور گردونواح میں جاتے ہیں۔ لکڑی کے پائے۔ گلدان۔ صراحیاں۔ نہایت عمدہ خوبصورت۔ لوہے کی کڑاہیاں۔ پیتل لوہے کی انگیٹھیاں۔ اچار نکالنے کے کاٹھ کے چمچے بہت خوبصورت اور سبک بنتے ہیں۔ لوہے کے ڈبے اور دروازے کے چوکھٹے عمدہ طیار ہوتے ہیں۔ جن کی بڑی بھاری تجارت ہے
فیروزپور چھاونی۔ غلہ کی منڈی۔
فاضلکا۔ اون کی منڈی۔
فرخ نگر۔ قینچی۔ چاقو۔ اسلحہ
فیروز آباد۔ (آگرہ) کانچ کی چوڑیاں۔

فرید آباد (گوڑگانوہ) مہندی کی بڑی منڈی ہے۔ پنکھے بہت نفیس بنتے ہیں۔

ق

قصور میتھی بہت مشہور ہے۔

ک

کشمیر۔ دوشالہ۔ حاشیہ بافی۔ کاغذ کے قلمدان۔ صندوق۔ صندوقچی۔ کاغذی کاٹھ کا کام میزیں۔ کرسیاں۔ تصویروں کے چوکھٹے نقشی ظروف نقرئی و مسی۔ ریشم کا کام عمدہ ہے۔ اونی۔ تلوار۔ چاقو۔ چہرہ۔ بندوق۔ چمڑے کے صندوق۔ زعفران۔ میوہ جات۔

کلکتہ۔ جوٹ۔ ٹین۔ انڈی کا تیل۔ کپڑے کی کھپت اور ہزاروں حرفتی و تجارتی اشیاء

کالپی مصری۔

کانپور۔ چمڑے کا اسباب۔ بوٹ۔ کاٹھی۔ لگام چمڑے کے بکس۔ اونی کپڑے کا کارخانہ۔ صدہا تجارتی چیزوں کی منڈی۔

کوزاونی۔ قلمدان۔ صندوقچہ۔ کھڑاوں۔ آہنی قفل۔ آہنی صندوقچہ۔

کوٹ عیسیٰ خاں۔ لکڑی کے پایہ دار ڈبہ۔

کمالیہ۔ جازم۔ چھت گیری۔ پلنگ پوش۔

کرنال۔ بوٹ گرگابی۔ پیتل کے برتن۔

کالکا۔ پتھر کی کونڈی۔ کھرل وغیرہ بہت عمدہ ہوتے ہیں۔

کلانور۔ چمڑے کا سامان خصوصاً گھوڑوں کے عمدہ تیار ہوتے ہیں اور دساور کو جاتے ہیں

کیتھل۔ یہاں لکڑی کے پلنگ کے پائے۔ سرمہ دانی۔ اور کھلونے عمدہ بنتے ہیں۔ اور شورے کی چند کوٹھیاں ہیں۔

گ

گجرات۔ گبرون عمدہ اور اعلیٰ قسم کی بنتی ہے۔

گوجرانوالہ۔ دیسی چاقو مثل راسبن تیار ہوتے ہیں۔ لوہے کے صندوق اور کانسی پیتل
کے برتن بھی بکثرت طیار ہوتے ہیں۔

گوہانہ۔ کانسی پیتل کے برتن۔ تھال۔ چھچنہ وغیرہ بکثرت طیار ہوتے ہیں اور باہر ساور
میں بھیجے جاتے ہیں۔

گورکھپور۔ نارنگیاں اچھی ہوتی ہیں۔ چمڑے کا کارخانہ ہے۔

ل

لاہور۔ عرق بید مشک۔ لاہوری نمک۔ الوان۔ مالیدہ۔ پٹو۔ جراب۔ لیس۔ ریشمی۔ چوڑیہ
دریائی۔ صابون۔ دیسی پارچہ۔ ریشمی ازار بند۔ مرچ لال۔ پلنگ کے پائے میوہ جات
خشک بھاجی۔

لودھیانہ۔ گبرون۔ دری۔ دوہتی۔ چوتہی۔ دوشالہ۔ اُدنی دستانہ۔ دھوپ۔ اگرتی
جوتی۔ ٹوپی۔ گلوبند۔ میز پوش۔ پردہ۔

م

مظفر پور۔ لیچی مشہور ہے اور دور دور جاتی ہے۔

ملتان۔ ریشمی چوڑیے۔ دامن زنانہ پاجاموں کے لائق ہوتے ہیں۔ پنڈ کھجور عمدہ اور
شیریں ہوتی ہے اور دور دور ساور میں جاتی ہے۔

مصطفےٰ آباد۔ چاول بکثرت اور عمدہ پیدا ہوتا ہے۔

ملتیسر۔ غلہ۔ نخود۔ گندم۔ سرسوں۔ ساور کو بہت جاتا ہے۔ اور تماکو کی پیداوار
بکثرت ہوتی ہے۔

مین پوری۔ کھڑاوں۔ قلمدان۔ صندوقچہ۔ سانڈی کی تراش جس کو دورہ کہتے ہیں اور
دیسی لوہے کے برتن مثل کڑھائی وغیرہ بنتے ہیں۔

میران پور۔ کمبل۔ ظروف گلی۔

مراد آباد۔ قلعی دار ظروف۔
مہندر گڈھ۔ جوتی۔ پیتل کی چلمیں۔ اور حقہ۔
متھرا۔ نواڑ اچھی ہوتی ہے۔ کنٹھی۔ مالا۔ پیتل کے کھلونے۔ پیڑے۔
میرٹھ۔ کسیرو کی پیداوار زیادہ ہوتی ہے قینچی۔ سوزنی۔ ٹوپیاں۔ دیسی صابون۔
دیسی کپڑا۔ لکڑی کے قلمدان۔
مدراس۔ الومنیم کے برتن۔ چمڑا۔ سگار۔ چائے۔ تمباکو۔ موم بتی۔ کاٹن ملیں۔ سنا۔
منصوری۔ چھڑیاں۔ اخروٹ۔
مرزاپور قالین۔ بانس کی مضبوط چھڑیاں۔ لاٹھیاں۔
میسور۔ کافی۔ ریشم۔ ہاتھی دانت کی اشیاء۔ صندل۔ صندل کا تیل۔
منگلور۔ کافی۔
مرشد آباد۔ ہاتھی دانت کے کھلونے۔

ن

نوح۔ چاقو عمدہ بنتے ہیں۔
نجیب آباد۔ مٹی کے برتن ایسے خوبصورت بنتے ہیں جو ولایت جاتے ہیں اور عجائب خانوں میں رکھے جاتے ہیں۔
نگینہ۔ آبنوس کے کنگھے۔ کنگھیاں قلمدان۔ صندوقچہ۔ صندوقچیاں وغیرہ اور گڑ شکر کی تجارت کی منڈی ہے۔
نیپال۔ مشک۔ بید۔ لٹھ
نارنول۔ مہندی۔ آہنی سروتہ۔ پیتل کی چلمیں۔ حقہ اور برتن
ناچھہ کپاس اوٹنے کا کارخانہ

ہ

ہوشیار پور۔ لکڑی کا کام بہت عمدہ ہوتا ہے۔ روغنی اور نبت کاری دونوں کام قابل تعریف ہیں۔ کرسیاں قلمدان چھڑیاں۔ اور انگریزی اسباب وغیرہ بہت عمدہ تیار ہوتا ہے۔ دیسی جوتے بھی خوبصورت بنتے ہیں۔

ہوشنگ آباد۔ پیتل کے برتن۔

ہندوستان کے کارخانے

کپڑے کی ملیں۔ احمد آباد۔ کانپور

کاغذ کی ملیں۔ بمبئی۔ بنگال۔ مدراس۔ راجپوتانہ۔ لکھنؤ۔

پنسل کے کارخانے۔ کلکتہ۔ بمبئی۔ گوجرانوالہ۔ اجمیر۔ علیگڈھ۔

ٹینریاں یعنی چمڑے کے پکانے اور رنگنے کے کارخانے۔ بمبئی۔ کلکتہ۔ کراچی۔ مدراس بردوان۔ رانی گنج۔ کٹک۔ بانگام۔ ڈیرادون۔ بہاراوی گودھرا۔ بیدا۔ ڈاسری ستارہ جبل پور۔ سکندر آباد۔ بنگلور۔ برہان پور۔ کوئمبٹور۔ ایلور رنیگری۔ پلاورم۔ رانی پیٹ۔ تانجور۔ تریچور۔ انبالہ۔ لاہور۔ بھوپال گوالیار۔ پرتاب گڈھ ریوا۔ امریا۔ کان پور۔

جنگلات کے ٹھیکے

ایک ایسا شخص جو تین چار سو روپیہ کا سرمایہ لگانے کے قابل ہو جنگلات کے ٹھیکوں کے ذریعہ بخوبی گزر اوقات کر سکتا ہے۔

اگر ڈیڑھ دو سو روپیہ سالانہ لگان پر کسی ایسے جنگل کا ٹھیکہ لے لیا جائے جس میں لکڑی کافی ہو اور گھاس بھی۔ تو اس جنگل سے ٹھیکیدار کی آمدنی کے ذرائع

حسب ذیل ہوسکتے ہیں :-

(۱) لکڑی

(۲) کوئلہ (جسے ٹھیکیدار خود تیار کرائے گا)

(۳) کیکر کا گوند

(۴) گھانس اور بیری اور دوسرے پتّے۔

مندرجہ بالا ذرائع سے نفع اٹھانے کے لئے ٹھیکیدار کو ۲۵ مزدور رکھنے کی ضرورت پڑے گی جن کو فی کس آٹھ آنے یومیہ کے حساب سے اُجرت دی جائے گی پچیس ۲۵ مزدوروں میں سے دس مزدور لکڑیاں کاٹ کاٹ کر جمع کرینگے۔ ان کو کم از کم اسّی (۸۰) من لکڑی روزانہ جمع کر لینی چاہئے۔

پانچ مزدوروں کا کام یہ ہوگا کہ وہ چالیس من کٹی ہوئی لکڑی کو روزانہ جلا کر اس کا کوئلہ کریں۔ چالیس من لکڑی میں تخمیناً دس من کوئلہ ہو جائے گا۔

پانچ آدمی کیکر کے درختوں میں سے گوند جمع کرینگے۔ ایک آدمی نے اگر سیر بھر گوند یومیہ جمع کیا تو روزانہ پانچ سیر گوند جمع ہو جائے گا۔

پانچ آدمی پت جھڑ کے موسم میں بیری اور دوسرے پتوں کو جمع کر کے سو سو پتوں کے بنڈل بنائیں گے۔ اگر ایک آدمی نے روزانہ پچیس سو پتوں کے بنڈل بنائے تو پانچ آدمی ایک سو پچیس ۱۲۵ بنڈل روزانہ تیار کریں گے۔ لیکن پتوں کے جمع کرنے کا کام سال بھر میں صرف پت جھڑ کے موسم میں ہوگا۔

ٹھیکہ دار کے روزانہ مصارف تخمیناً حسب ذیل ہونگے :-

لگان جنگل جو ٹھیکہ پر لیا جائیگا۔ بحساب دو سو روپیہ سالانہ تخمیناً	۱۰/
۲۵ مزدوروں کی یومیہ اجرت بحساب ۸/ یومیہ فی کس	۱۲/۸
ڈھلائی لکڑی۔ کوئلہ اور پتوں کی	۸/
متفرق	[illegible]
کل خرچ روزانہ	[illegible]

اب اگر ٹھیکہ دار نے چالیس من لکڑی فی روپیہ پانچ آنے من۔ اور دس من کوئلہ ۱ روپیہ ایک من۔ اور پانچ سیر گوند فی روپیہ دو سیر اور ۲۵ بنڈل پتوں کے فی بنڈل ۸ پائی کے حساب سے فروخت کیا تو اس کو تخمیناً ساڑھے تین روپئے روزانہ یعنی سو روپیہ ماہوار کی بچت ہو سکتی ہے۔

پتوں کی بکری کی آمدنی میں دو وجہ اس کے کہ یہ کام سال بھر تک نہیں ہوگا، جو کچھ کمی ہوگی اس کی کسر گھانس سے پوری ہو جائے گی۔ جاڑے کے موسم میں اگر مویشیوں کی چرائی کے دام ۴ پائی فی مویشی کے حساب سے بھی وصول کئے جائیں تو مویشیوں کی چرائی کے روزانہ دو روپیہ وصول ہو جائیں گے۔ اور بچت کی اوسط سو روپیہ ماہوار سے کسی طرح کم نہیں رہے گی۔

اگر جنگل میں سے شہد بھی نکل سکتا ہے تو نفع اور زیادہ ہوگا۔ الغرض جنگلات کے ٹھیکہ کا کام ایک ایسا کام ہے جس سے ایک محنتی اور جفاکش آدمی بہ اطمینان گزر اوقات کر سکتا ہے۔

ممکن ہے کہ یہ اعداد و شمار حرف بحرف صحیح ثابت نہ ہوں۔ لیکن اس میں ذرا بھی شبہ نہیں کہ مجوزہ منافع کے قریب قریب منافع ہو سکتا ہے۔ جو لوگ اس کام کو اختیار کرنا چاہتے ہوں ان کو پہلے ایسے لوگوں سے مل کر جو جنگل کے ٹھیکے لیتے ہوں۔ اور جنگل کے معاملات سے واقف ہوں۔ مفصل معلومات حاصل کر لینی چاہئے۔



مختلف کاموں کے ٹھیکے

ٹھیکہ داری کے نام سے ہر تعلیم یافتہ آدمی واقف ہے لیکن ان کاموں یا اشغال کا علم بہت کم لوگوں کو ہوگا۔ جو ٹھیکہ داری کے ذیل میں آتے ہیں ٹھیکہ داری کا اصلی مفہوم ہے۔ "کسی کام کی ذمہ داری خریدنا" یعنی اگر کوئی شخص تمہیں بلاکر کہے کہ "یہ عمارت تیار کرادو اور اس کے ٹھیکہ دار بن جاؤ" تو اس کا مطلب یہ ہوگا کہ وہ شخص کسی مقررہ رقم میں ایک عمارت بنوانا چاہتا ہے۔ اور تمہارے حق الخدمت کے معاوضہ میں کوئی رقم تمہیں دیدیگا۔ اس سے یہ نتیجہ نکلا کہ حق الخدمت کی رقم تمہیں بطور تنخواہ کے نہیں ملے گی۔ بلکہ جو تخمینہ اخراجات کے لئے بنایا جائے گا اس میں تمہاری تنخواہ بھی شامل ہوگی۔ پس جب کوئی شخص کسی کام کا ٹھیکہ لینے والا ہو اُسے تین باتوں کا خیال رکھنا چاہیئے۔

اول تو یہ کہ اس کام میں فی الحقیقت کس قدر روپیہ صرف ہوگا؟

دوسرے کتنے عرصہ میں طیار ہو سکے گا؟

تیسرے۔ جو شخص کام کرانا چاہتا ہے اس کے پاس روپیہ موجود ہے یا نہیں؟

ان تینوں باتوں کا حساب لگانے کے لئے انسان میں معمولی سے زیادہ عقل و تجربہ کی ضرورت ہے۔ مکان یا کام کی لاگت کا تخمینہ قائم کرنے کے لئے ٹھیکہ دار کا معمار، مزدور، کارکن اور نقشہ نویسی کے کام سے ماہر ہونا چاہیئے۔ اور جب اس کی ذات میں یہ صفات موجود ہوں گی۔ تو وہ بڑی آسانی سے یہ بھی معلوم کرسکے گا کہ اس مکان یا کام میں کتنا عرصہ لگے گا۔ ٹھیکہ دینے والے کی حالت کا علم آسانی سے نہیں ہوسکتا۔ لیکن خدا نے ہر انسان کو قیافہ شناسی کا مادہ دیا ہے۔ جو شخص تم

سے سنجیدگی گفتگو کر رہا ہو۔ درود کار مجوزہ کے متعلق تمہیں تحریری اجازت دیکے اس کے پاس سرمایہ ضرور ہوگا لیکن بغیر عملی تجربہ کے ٹھیکیدار بن جانا سراسر مضر ہے اور جب تم ٹھیکہ داری کے فرائض پر اچھی طرح غور کروگے تو تمہیں معلوم ہو جائیگا کہ یہ کام کوئی آسان مشغلہ نہیں ہے۔ عمارتوں کی طیاری میں نہ صرف نقشہ بنانا اور لاگت کا تخمینہ قائم کرلینا کافی ہے۔ بلکہ تمام اُن اشیاء یا اجزاء کے نرخوں اور اقسام سے واقف ہونا چاہئیے جو تعمیرات میں وقتاً فوقتاً خرچ ہوتے ہیں۔ پھر اُن مقامات یا سوداگروں کے ہاں بھی کچھ رسوخ ہونا چاہئیے جن سے تم یہ اشیاء خریدوگے۔ علاوہ بریں تمہیں کچھ عملی تجربہ انجنیری اور معماری کے کام کا بھی ہونا چاہئیے تاکہ تم خود اپنی عقل سے معلوم کرسکو کہ کام اصلی رفتار سے ہوتا ہے یا نہیں؟ اور چنائی میں معمار اور مزدور سرگرمی سے کام کر رہے ہیں یا نہیں؟ ممکن ہے کہ تم ایک مکان کی محراب یا ڈاٹ بنوا رہے ہو اور معماروں کی بے پروائی یا شرارت سے یہ محراب یا ڈاٹ گر پڑے تو اس حالت میں تمہیں دوگنا خرچ برداشت کرنا پڑیگا اور وقت مقررہ سے زیادہ دیر لگ جائیگی۔

ٹھیکہ کے بہت سے اقسام ہیں۔ اور ان میں مختلف اقسام کے تجربہ درکار ہیں مثلاً ایک تالاب کی طیاری میں ٹھیکہ دار کا کھدائی اور سروے کے کام سے واقف ہونا ضروری ہے۔ کسی دعوت کے ٹھیکہ لینے کے واسطے ٹھیکہ دار کو بذات خاص باورچی یا خانساماں کے کام سے واقف ہونا چاہئیے۔ کسی فوج میں وردی اور ملبوسات کی طیاری کے لئے ٹھیکہ دار کا درزی ہونا ضروری ہے۔ کسی ریلوے پل کی طیاری میں ٹھیکہ دار پورا انجنیر ہونا چاہئیے۔ چھپائی کا ٹھیکہ لینے کے واسطے انسان کو چھپائی کے اخراجات و اقسام کاغذ میں خوب ماہر ہونا چاہئیے۔ کسی اصطبل کا ٹھیکہ لینے کے لئے گھوڑوں کے اخراجات اور امراض سے واقف ہونا چاہئیے۔

لیکن جو ٹھیکہ داری عام طور پر ہندوستان میں رائج ہے۔ وہ تعمیرات کی ٹھیکہ داری ہے۔ اور وہ زیادہ تر گورنمنٹ کے محکمہ جات۔ فوج ۔ بارک ماسٹری ۔ محکمہ جات نہر محکمہ کمسریٹ ۔ تعمیرات کلکٹری۔ دیوانی تحصیل محکمہ جات پراونشل یا میونسپلٹیوں اور محکمہ جات ریل سے تعلق رکھتی ہے۔ زیادہ تر لوگ انہی محکمہ جات میں کام کر رہے ہیں

مکانوں کی تعمیر کا ٹھیکہ

بعض لوگ ایسی مناسبت رکھتے ہیں کہ اگر تھوڑی سی توجہ کریں تو فن تعمیر سے پوری واقفیت حاصل کر سکتے ہیں۔ واقفیت حاصل کرنے کا عمدہ ذریعہ یہ ہے کہ تم کسی بڑے ٹھیکہ دار کے ہاں ملازمت کر لو۔ ہر کام کو غور سے دیکھو۔ اشیاء کی خرید و فروخت۔ مزدوروں اور معماروں سے کام لینے کے طریقے اور تعمیر کے انداز سے کامل واقفیت پیدا کرو۔ دیواروں دروازوں ۔ کمروں اور مکانوں کی تعمیر میں جو لاگت ہو سکتی ہے۔ اس کے صحیح تخمینہ کی مشق بہم پہنچاؤ۔

ان مدارج کے بعد تمہارے لئے کام کی کمی نہیں ہے۔ اگر تم ملازمت کرنی چاہو تو تعمیرات کے ٹھیکے دار تمہیں ہاتھوں ہاتھ لیں گے۔ لیکن تم آزادی کے ساتھ زندگی گزارنے کے خواہشمند ہو تو ٹھیکہ داری اختیار کرو۔ ہندوستان میں بہت کم رواج ہے کہ لوگ اپنے مکانات ٹھیکہ پر بنوائیں۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ وہ اپنی ناواقفیت کی بنا پر روپے کی جگہ دو روپے صرف کرتے ہیں۔ اور پھر بھی اچھا کام انہیں نصیب نہیں ہوتا۔ پس رواج دینا چاہئے کہ ہر وہ شخص جو مکان بنوانا چاہتا ہے یا کچھ تعمیر کرانا چاہتا ہے وہ ایک مشیر تعمیر یا ایک ٹھیکہ دار کی خدمات حاصل کرے ایک ٹھیکہ دار جو ہر چیز کے نرخ سے واقف ہے۔ اچھی بری اشیاء کی

شناخت رکھتا ہے۔ اور مزدوروں سے کام لینا جانتا ہے۔ اس کام کو سو روپے میں بنوا سکتا ہے جس میں ایک اناڑی ڈیڑھ سو روپیہ گنوا دیتا ہے۔ اور اس بنا پر ٹھیکہ دار کو جو کچھ دیا جائے گا وہ گرہ سے نہیں دینا پڑیگا۔ بلکہ کفایت شعاری ہی اس کی گنجائش پیدا کر دے گی۔ ممکن ہے کہ فالتو اور بیکار لوگ اس تجویز پر عمل نہ کریں لیکن وہ لوگ جو مصروف ہیں اور جن کا وقت قیمتی ہے فوراً آمادہ ہو جائیں گے۔ اور ٹھیکہ دار کی خدمات خوشی سے حاصل کریں گے۔

تم کو بحیثیت ٹھیکہ دار لازم ہے کہ کام نہایت توجہ محنت مستعدی اور ایمانداری کے ساتھ انجام دو۔ اگر تم نے بددیانتی کی تو ایک دفعہ کام بنوا کر دوبارہ کوئی شخص تمہاری طرف التفات نہیں کریگا۔ اپنا آمد و خرچ آئینہ رکھو۔ دوسرے کا کام اپنے کام کی طرح انجام دو۔ اگر تم نے اس ہدایت پر عمل کیا تو کبھی بیکار نہیں رہ سکتے بلکہ ممکن ہے کہ تم کو ایک ہی وقت میں کئی مکانوں کی تعمیر کا ٹھیکہ مل جایا کرے اور تم کام بڑھ جانے پر سینکڑوں روپے ماہانہ کا منافع حاصل کرسکو۔

معاملات طے کرنے کے لئے تجربہ کاری کی ضرورت ہے۔ اگر تم تخمینہ ٹھیک کرسکتے ہو تو اسے مالک سے منظور کرالو۔ اس مقررہ لاگت میں سے جو رقم بچ جائے اسے اپنا حق الخدمت سمجھو۔ یا اپنی تنخواہ مقرر کرلو۔ یا مصارف پر فی صدی ایک رقم اپنے لئے معین کرلو۔ مثلاً دس فی صدی یا پانچ فیصدی تمہارا معاوضہ ہوگا۔

ایک دفعہ کام کرنے کے بعد تمہیں ہر قسم کا تجربہ حاصل ہو جائیگا۔ اور تم آسانی کے ساتھ اپنے لئے مناسب معاوضہ کا اندازہ کرسکو گے۔ جب تم اس کام کو مستقل طور پر اپنا پیشہ قرار دے لو اور تمہیں کام بھی برابر ملنے لگے تو تمہارا فرض ہے کہ روپیہ پس انداز کرکے ضرورت کی اشیاء اپنے پاس فراہم رکھو۔ مثلاً جب موقع کی کوئی چیز تعمیرات کے متعلق تمہیں دستیاب ہو اسے خرید کر رکھ لو۔ مثلاً کڑیاں چوکھٹ

کیواڑ۔ الماریاں۔ آئینے۔ قبضے۔ زنجیریں وغیرہ۔ اس سے تمہیں کافی فائدہ پہنچے گا۔ کیونکہ ضرورت کے وقت تم کو ان اشیاء کے پورے دام مل جائینگے۔

لیکن اس بات کو یاد رکھو کہ تمہاری کامیابی ایمانداری اور دلسوزی پر موقوف ہے جب تک تمہارے متعلق یہ دو باتیں مشہور نہ ہوں گی اور تم پبلک کی نگاہ میں قابل اعتماد ثابت نہ ہو گے اس وقت تک تمہیں کوئی شخص کام نہ دیگا۔

پرانی اشیائے تعمیر کی تجارت

بہت سے ایسے کام ہیں جن کو لوگ بے پروائی اور تحقیر کی نظر سے دیکھتے ہیں۔ یا ان کے فوائد کی طرف اُن کا ذہن منتقل نہیں ہوتا۔ ورنہ وہ حقیقۃً بہت مفید اور زرخیز ہیں۔ انہی کاموں میں سے ایک پُرانی اشیائے تعمیر کی تجارت ہے۔

کوئی شہر ایسا نہیں جس میں یہ تجارت نہ ہوسکتی ہو۔ اس کے لئے کسی وقت اور موسم کی قید نہیں۔ جب کوئی مکان منہدم ہوتا ہے۔ اور مالک اُسے دوبارہ بنوانا نہیں چاہتا تو عام طور پر اس کا اثاثہ فروخت کرنا چاہتا ہے۔ اثاثہ میں پختہ اینٹ اور لکڑی دو چیزیں قابل فروخت ہوتی ہیں۔ لکڑی تو ضرور کسی قدر خراب ہوجاتی ہے لیکن اینٹ بدستور حالت میں رہتی ہے۔ لیکن اس کے باوجود یہ چیزیں کوڑیوں کے مول مل جاتی ہیں۔ مثلاً نئی اینٹ کی قیمت پندرہ روپے ہزار ہے تو استعمال شدہ اینٹ جو بالکل نئی اینٹ کی مانند ہوگی زیادہ سے زیادہ نو دس روپے ہزار مل جائیگی اسی طرح نئی لکڑی اگر دس روپے کی لاگت میں مل سکتی ہے تو استعمالی لکڑی چار پانچ روپے میں آجائے گی۔ بعض اوقات اس سے بھی کم اوسط رہتی ہے اور مال بڑے موقع سے مل جاتا ہے۔ تم کو چاہئیے کہ اس طرح کے سودے ہاتھ سے نہ جانے

دو۔ ایک وسیع مکان جس میں کافی صحن اور سائبان ہو تمہارے پاس ہونا چاہئے تاکہ لکڑی سائبان میں رکھ سکو اور اینٹ پتھر کے لئے صحن میں ضرورت کے بقدر گنجائش نکل سکے۔

تم خرید شدہ سامان کو اس مکان میں جمع کرتے جاؤ۔ اگر لکڑی میں کوئی خرابی واقع ہوگئی ہے۔ تو بڑھئی بلا کر اس کی مناسب مرمت کرادو۔ لوگوں کو تمہارے کاروبار کا پورا علم ہونا چاہئے پس جب کسی شخص کو ضرورت ہوگی وہ تم سے اپنی مطلوبہ اشیاء خریدے گا۔ تم نے جو کڑیاں تین روپے فی کڑی کے حساب سے خرید کی ہیں وہ پانچ روپے فی کڑی کے حساب سے فروخت ہو جائیں گی۔ اور جو چوکھٹ کیواڑ تم آٹھ روپے میں لائے ہو وہ بارہ تیرہ روپے کو بیچ لوگے۔ اسی طرح اینٹ میں تم کو منافع ہوگا۔ اگر تم محنت و مستعدی کے ساتھ کام کروگے اور شہر کی تعمیری خبریں حاصل کرتے رہوگے تو تمہیں مال کی نکاسی میں کوئی دقت واقع نہ ہوگی۔ جہاں کہیں کوئی مکان بنتا ہو تم وہاں پہنچ جاؤ۔ اور دیکھو کہ تمہارے اسٹاک میں جو چیزیں ہیں وہ کچھ کارآمد ہو سکتی ہیں۔ اگر ہو سکتی ہوں تو ان کی فہرست سے مکان بنوانے والے کو اطلاع دو۔

اگر تم اپنے کام کو وسعت دو تو فروختنی منہدم مکانات مول لے کر کھدوانے کا انتظام بھی کر سکتے ہو۔ ایسے مکانات خریدنے والے کو ہر چیز کی قیمت حیثیت اور حالت کا صحیح اندازہ ہونا چاہئے۔ ورنہ نقصان کا احتمال ہے۔ ایسے مکانات کی قیمت صرف تخمینہ پر ہوتی ہے۔ لکڑی مکان میں لگی ہوئی صورت میں کچھ اور نظر آتی ہے اور نکالنے کے بعد کچھ اور ہوتی ہے۔ کبھی ایسا بھی ہوتا ہے کہ لکڑی کا چھپا ہوا رخ ناکارہ ہوتا ہے۔ پس ان سب باتوں کا خیال رکھنا چاہئے اور تخمینہ ایسا صحیح ہونا چاہئے کہ کسی حالت میں نقصان کا اندیشہ نہ ہو۔

پرانے فرنیچر کی تجارت

جس طرح لوگ پیتل تانبے کے پرانے برتنوں اور گودڑ کے لئے دربدر گشت کرتے ہیں۔ اسی طرح تم خوشحال لوگوں کے ہاں جاکر پرانے فرنیچر کی خریداری کرو۔ تمہیں ایسا کوئی گھر نہیں ملے گا جہاں کوئی پلنگ۔ کوئی اسٹول۔ کوئی کرسی کوئی تپائی یا کوئی اور چیز ٹوٹی پھوٹی موجود نہ ہو اور وہ مالک کے لئے ایک عذاب نہ بن گئی ہو۔ اس شکستہ سامان کو علیحدہ کرنے کے لئے تم ہر شخص کو آمادہ پاؤ گے پس تم ان اشیاء کو مناسب داموں پر خرید کر اپنے گھر لے آؤ۔ ایک بڑھئی کو اجرت پر مقرر کر کے ان چیزوں کی ایسی مرمت کراؤ کہ وہ پھر کارآمد اور مضبوط ہو جائیں اور پھر ان پر رنگ روغن کر کے بازار میں کسی دوکان پر رکھ دو۔ یا منظرعام پر کوئی جگہ مقرر کر کے دو گھنٹہ کے لئے انہیں نمایاں کرو۔ اگر تم زیادہ منافع کا لالچ نہ کرو گے تو یہ اشیاء ہاتھوں ہاتھ فروخت ہو جائیں گی۔

ممکن ہے کہ اس کام میں ابتداً تمہیں کچھ زیادہ فائدہ نہ ہو لیکن اس حالت پر جب ایک ششماہی یا ایک سال کی مدت گزرے گی تو تمہارے فائدہ کے صدہا پہلو نکل آئیں گے۔ تمہارے پاس اتنا سامان بہم پہنچ جائے گا کہ تم مزید روپیہ لگائے بغیر ایک چیز کو دوسری چیز سے درست کر لو گے۔ تمہیں ارزاں چیزیں بھی دستیاب ہوں گی۔ اور تمہارے تعلقات اتنے وسیع ہو جائیں گے کہ مال کی نکاسی میں کوئی دقت نہیں رہے گی۔ تم جب لوگوں کے پاس پرانا سامان خریدنے جاؤ تو ان سے ان کی ضرورت کی چیزیں بھی دریافت کر لو۔ اور جب وہ چیزیں کسی دوسری جگہ سے حاصل ہوں تو انہیں پہنچا کر خاطر خواہ دام لو۔

یہ کام بنا ہے اور ہوشمندی و مستعدی کے ساتھ انجام دیا جائے تو ایک بیکار آدمی بہت کچھ فائدہ اٹھا سکتا ہے۔

پرانی بوتلوں کی تجارت

یہ بات یاد رکھنے کے قابل ہے کہ ایک کام اختیار کرو۔ اور اُسے نہایت استقلال کے ساتھ بنا ہو۔ اس سے ایک بڑا فائدہ یہ ہوگا کہ تم اس کام کے متعلق کافی شہرت حاصل کر لوگے۔ اور یہ شہرت خرید و فروخت میں بہت سہولت پیدا کرے گی۔ مثلاً تم نے چاولوں کا کام شروع کیا جس کی صورت یہ ہے کہ تم دھان کی فصل میں چاول خرید کرتے ہو اور ان کو احتیاط کے ساتھ رکھ چھوڑتے ہو۔ جب وہ چاول پانچ چھ سال کے پرانے ہو جاتے ہیں اس وقت فروخت کرتے ہو اور چاولوں کو باحتیاط رکھنے کا کافی معاوضہ حاصل کرتے ہو۔ جو چاول تم نے ایک روپیہ کے پانچ سیر خرید کئے تھے وہ تین چار سال کے بعد روپیہ کے دو سیر فروخت ہوتے ہیں۔ جس کے یہ معنی ہیں کہ ایک روپیہ کا مال دو روپیہ کو فروخت ہوتا ہے جب تم اس کار وبار کو مستقل طور پر انجام دوگے تو خریدار ہر طرف سے کھنچکر تمہارے دروازے پر آجائیگا۔ کیونکہ دو تین سال کے بعد عام طور پر مشہور ہو جائے گا کہ پرانے چاول فلاں جگہ ملتے ہیں۔ اسی طرح تم جس کام کو استقلال سے انجام دوگے اس کی شہرت تمہیں معقول فائدہ پہنچائے گی۔ ان لوگوں کے لئے جو بڑے شہروں میں رہتے ہیں اور کسی اور کام کے ساتھ اپنی آمدنی بڑھانا چاہتے ہیں۔ بوتلوں کا کام زرخیز ہے۔ اس کے لئے مستقل وقت اور بڑے سرمایہ کی حاجت نہیں۔ البتہ ایک کوٹھری درکار ہے۔ تاکہ بوتلیں اور شیشیاں حفاظت سے رہیں۔ جو بوتلیں ملیں انہیں سستی قیمت پر خرید لو۔ اس کی

پروا نہ کرو کہ وہ کس گنجائش اور کسی وضع کی ہے۔ چند روز میں، تمہارے پاس ہزاروں بوتلیں اور صدہا قسم کی شیشیاں جمع ہو جائیں گی۔ اب ایک ایک وضع کی بوتلیں علیحدہ کر لو اگر تمہارے اسٹاک میں ایک ہی وضع کی کئی کئی بوتلیں جمع ہو جائیں گی۔ تو ان کا معاوضہ معقول ملے گا۔ خوب یاد رکھو کہ رنگین بوتلیں زیادہ قیمتی ہوتی ہیں۔ علاج شمسی میں سبز نیلی۔ سرخ۔ سفید اور پیلی بوتلیں کام آتی ہیں۔ اور گاہک کے ہاتھ پوری قیمت پر فروخت ہو سکتی ہیں۔ نیلی۔ اور پیلی شیشیاں آنکھ کی دوا رکھنے میں کام دیتی ہیں۔ بوتلوں کا ذخیرہ دوا فروشوں کے لئے زیادہ کار آمد ہے۔ اگر تمہارے ہاں اسٹاک اچھا ہے تو عطاروں۔ دوا فروشوں۔ روغن فروشوں کی دوکانوں پر اس کی کافی نکاسی ممکن ہے۔ اگر سلیقہ سے کام لیا جائے تو اس کاروبار میں معقول منافع ہو سکتا ہے۔ جو بوتل عموماً ایک آنہ کو ملتی ہے۔ وہ دو آنے اور بعض اوقات، چار آنے کو فروخت ہو سکتی ہے۔ بوتلوں کے ساتھ ان کے کاگ بھی علیحدہ رکھے جائیں۔ اور ضائع نہ کئے جائیں بعض بوتلوں کے کاگ عام طور پر نہیں ملتے اور دوکاندار کے ہاں موجود ہوں تو پوری قیمت پر فروخت ہوتے ہیں۔

پرانی کتابوں کی تجارت

لکھے پڑھے بیکار اشخاص کے لئے پرانی کتابوں کی تجارت نہایت مفید اور زرخیز مشغلہ ہے۔ ایسی تجارتوں کو بڑے شہروں میں مالی فروغ ہو سکتا ہے۔ سرمایہ بھی زیادہ مقدار میں درکار نہیں ہوتا۔ اگر اس مقصد کو پیش نظر رکھکر دو آدمی کام شروع کریں اور ایک مقامی دوکان پر بیٹھے اور دوسرا دورہ میں رہے تو کافی منفعت ہو سکتی ہے۔ دورہ کرنے والوں کو دہلی۔ لکھنؤ۔ کلکتہ اور بمبئی کے بازاروں

میں گشت کرنا چاہیے۔ اور اسی دورہ کے سلسلہ میں ملک کے شوقین کتاب دوست اشخاص کے پتے بھی حاصل کر لینے چاہئیں۔ ساتھ ہی ان یورپین کمپنیوں کا حال بھی معلوم کر لینا چاہیے۔ جو پرانی کتابوں کی خریداری کے لئے ہندوستان میں اپنے ایجنٹ وقتاً فوقتاً بھیجتی رہتی ہیں۔ اگر کام سلیقہ کے ساتھ کیا جائے تو ہزاروں روپیہ کا فائدہ ہو سکتا ہے۔ ہندوستان کے مختلف گوشوں میں اب بھی ایسی قیمتی کتابیں موجود ہیں جو کوڑیوں کے مول مل سکتی ہیں۔ اور جواہرات کے مول فروخت ہو سکتی ہیں۔

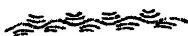
قدیم مصنوعات کی تجارت

بڑے شہروں اور خاصکر دہلی اور لکھنؤ میں قدیم مصنوعات کی تجارت بڑی کامیابی کے ساتھ کی جا سکتی ہے۔ کیونکہ ایک تلاش کرنے والے کو یہاں قدیم نادر اشیاء کوڑیوں کے مول مل سکتی ہیں اور پھر ان کو مناسب وقت پر سینکڑوں بلکہ ہزاروں روپے کو فروخت کیا جا سکتا ہے۔ پرانی اور قلمی کتابیں۔ مٹی اور دھات کے قدیم برتن۔ اوزار۔ پرانے کتبے اور دوسری اشیاء جو قدیم معاشرت اور آرائش کے متعلق ہوں اگر تلاش اور دیانت کے ساتھ باقاعدہ جمع کی جائیں اور انہیں بذریعہ اشتہار یا دیگر وسائل سے فروخت کیا جائے تو نہایت اچھے داموں کو فروخت ہو سکتی ہیں۔ جن لوگوں کو اس کا موقعہ نہ ملے وہ کم از کم ٹکٹوں کا روزگار کریں اپنے تمام عزیزوں اور دوستوں سے کہہ رکھیں کہ جس شخص کو کوئی نیا ٹکٹ ملے وہ ان کو دیدے اس طرح چند روز میں ٹکٹوں کا ایک معقول ذخیرہ جمع ہو جائے گا۔ جسے وقتاً فوقتاً مناسب قیمت پر فروخت کیا جا سکتا ہے۔ اسی طرح پرانے سکے جمع کرنے والے

فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ لیکن جو لوگ ان کاموں کو شروع کریں انہیں چاہیئے کہ اپنی ضروریات کا دارومدار اسی کام پر نہ رکھیں۔ بلکہ اس کے ساتھ ہی کوئی معمولی سی ملازمت بھی اختیار کرلیں۔ تاکہ صبر و سکون کے ساتھ قسمت آزمائی کر سکیں۔

سامان آرائش کرایہ پر

اپنے سرمایہ کے لحاظ سے سامان آرائش کرایہ پر دینے کا انتظام کرو۔ اس کام میں اس قدر کم وقت صرف ہوگا کہ ملازمت پیشہ اشخاص بھی جن کے پاس کچھ روپیہ پس انداز ہو اُسے آسانی کے ساتھ انجام دے سکتے ہیں۔ اگر تمہارے پاس دو تین ہزار کی رقم ہو تو غالباً ضرورت کی تمام اشیا بہم پہنچا سکتے ہو۔ اگر سو پچاس روپیہ کی رقم ہو تو صرف ایک چیز کا خاطر خواہ انتظام ہو سکتا ہے۔ کرسیاں میزیں دریاں۔ چاندنیاں۔ چادریں۔ قالین۔ چار کی پیالیاں چینی کی طشتریاں۔ گلاس دیگچے۔ دیگیں۔ لیمپ۔ لالٹینیں اور اسی طرح کی وہ تمام اشیاء جو غیر معمولی موقعوں اور تقریبوں پر درکار ہوتی ہیں۔ تم کو فراہم کرنی چاہئیں۔ کام کی ابتداء اس طرح کی جائے۔ کہ جب کوئی مستعمل سامان نظر پڑے اُسے سستے داموں خرید لیا جائے۔ اور درست کرکے کرایہ کی اشیاء میں شامل کر دیا جائے۔ اس ترکیب سے بہت کم سرمایہ میں یہ کام چل سکتا ہے۔ بعض لوگ جن کے پاس سرمایہ کم ہوتا ہے۔ صرف ایک ہی چیز مثلاً فرش یا ظروف یا روشنی کا سامان رکھتے ہیں۔ اور اُس کے کرایہ سے خاطر خواہ فائدہ اٹھاتے ہیں۔



کتابیں کرایہ پر

اگر کسی کے پاس ناولوں، افسانوں اور دیگر دلچسپ کتابوں کا ذخیرہ موجود ہو یا وہ متعدد احباب سے عاریتہً حاصل کرسکتا ہے اور اتنا سرمایہ رکھتا ہو کہ ملک کے مشہور کارآمد رسائل کو منگا سکے تو اس کے لئے اچھا موقعہ ہے کہ ان کتابوں اور رسالوں کو کرایہ پر دیا کرے۔ اگر ذخیرہ اچھا ہو جس کا بہم پہنچا لینا تھوڑے سرمایہ اور کوشش سے دشوار نہیں تو پچاس سے سو تک ایسے اشخاص ضرور مل سکتے ہیں جو مستقل مطالعہ کرنے والے ہوں۔ ان لوگوں سے ایک روپیہ ماہوار چندہ اور پانچ روپیہ بطور ضمانت لئے جائیں۔ ایک آدمی ملازم رکھ لیا جائے جو کتابیں چندہ دہندوں کو پہنچایا کرے۔ اگر صرف اردو ناولوں کو جو اب تک شائع ہوئے ہیں جن کی تعداد ہزاروں تک پہنچتی ہے جمع کر لیا جائے تو یہ کام بآسانی چل سکتا ہے اور اس سے نہ صرف کام کرنے والا مالی فائدہ اٹھا سکتا ہے بلکہ پبلک کو بھی علمی اور لٹریری فائدہ پہنچ سکتا ہے۔

پرانے زیورات

اگر کوئی شخص پرانے زیورات خریدنے کے لئے ایک کانٹہ اور بٹ لیکر محلوں میں پھیری کرے اور ٹوٹے پھوٹے بیکار زیورات طلائی و نقرئی کی خرید و فروخت اختیار کرے تو کافی منفعت ہوسکتی ہے۔ البتہ دو باتوں کا خیال رکھنا ضروری ہے ایک یہ کہ چوری کا مال نہ ہو۔ دوسرے یہ کہ مال کے پرکھنے میں غلطی نہ ہو۔ ورنہ

نفع کی جگہ نقصان ہوگا۔ اگر کام میں ترقی کرکے چھوٹے چھوٹے زیورات بھی ساتھ رکھے جائیں تو مزید فائدہ کی امید ہے بہرحال کام زرخیز اور قابل عمل ہے۔ زیورات کے ساتھ پرانا گوٹا اور سلمہ ستارہ وغیرہ بھی خرید کرو۔ پہلے کسی کام کرنے والے سے مل کر کام کے متعلق واقفیت اور معلومات حاصل کر لینی چاہئے۔ اگر تمہیں ایسے زیورات مل جائیں جو ٹوٹے پھوٹے ہوں اور دھلوا کر نئے ہو جائیں تو انہیں دھلوا کر فروخت کرو کافی فائدہ حاصل ہوگا۔ جب تم دن بھر پھیری کرو گے۔ تو سینکڑوں گھروں سے تمہاری واقفیت ہو جائے گی تم لوگوں سے دریافت کرتے رہو کہ کسے کس زیور کی ضرورت ہے اور کب تک ضرورت ہوگی۔ اس بات کو یادداشت میں لکھ لو۔ اس سے تمہیں مال کی نکاسی میں بڑی مدد ملے گی۔

زیورات دھونیکا صابون

زیوروں کے دھونے کا صابون عموماً بازاروں میں نہیں ملتا اگر تیار کر لیا جائے تو بڑی قدر اور مقبولیت کی نگاہ سے دیکھا جا سکتا ہے۔ اور اچھی قیمت پر بکثرت فروخت ہو سکتا ہے۔ ترکیب حسب ذیل ہے۔

۲۴ درجہ کا سوڈا ۴ حصہ۔ ناریل کا تیل ۲۵ حصہ۔ ٹرپول ۵ حصہ سفید سیسہ ½ حصہ۔ کریم آف ٹاٹار ۲ ½ حصہ پھٹکری ۲ ½ حصہ ان سب چیزوں کو ملاکر جوش دے لو۔ صابون کا قوام تیار ہو جائے گا۔ اس کے بعد سانچوں میں بھر کر ٹکیاں بنا لیجئے اور تکلف کے ساتھ کاغذی بکسوں میں فروخت کرو۔



تجارت بذریعہ اشتہار

جب سے ہندوستان میں اخبارات کی اشاعت بڑھی ہے اور مطابع کثرت سے قائم ہوئے ہیں، تجارت کی ایک صورت بذریعہ اشتہار بھی پیدا ہو گئی ہے۔ ابتدا میں لوگوں نے اس تجارت سے بہت فائدہ حاصل کیا۔ کانپور، کلکتہ، بمبئی اور لاہور میں ہزاروں غریب اور ادنیٰ درجہ کے لوگ اشتہاری تجارت کی بدولت لکھ پتی بن گئے۔ اشتہاری تجارت میں ایمانداری اور دیانت کی سخت ضرورت ہے اس کے بغیر کامیابی دشوار ہے۔ دیانت تاجر اور گاہک دونوں کی جانب سے ضروری ہے یعنی تاجر کا فرض ہے کہ مال اپنے اشتہار کے مطابق گاہک کو پہنچائے اور گاہک کا فرض ہے کہ فرمائش کرنے کے بعد وی پی کو واپس نہ کرے چونکہ دنیا میں نیک بد دونوں طرح کے لوگ ہیں۔ اشتہاری تجارت کے ذریعہ سے اور گاہکوں کی ناواقفیت اور لاعلمی سے بعض لوگوں نے ایسے ناجائز فائدے اٹھائے کہ آج کل اشتہاری تجارت بہت بدنام ہو گئی ہے اور لوگ کسی تاجر کو فرمائش بھیجتے ہوئے ڈرتے ہیں یہ دیانتی کی دو خاص صورتیں ہیں ایک یہ کہ مال کا اشتہار غلط شائع کیا جائے۔ مبالغہ سے کام لیا جائے۔ اور ایسے الفاظ لکھے جائیں جن سے لوگ دھوکے اور مغالطہ میں مبتلا ہو جائیں۔ دوسری صورت یہ ہے کہ فرمائش کی تعمیل میں مال اشتہار کے مطابق نہ روانہ کیا جائے۔ ایسی اشتہاری تجارت چوری اور نقب زنی کا مفہوم رکھتی ہے۔ اور ان لوگوں کو جو اللہ اور اس کے رسول سے ڈرتے ہیں اور قیامت پر ایمان رکھتے ہیں۔ اس ذریعہ معاش سے بالکل اجتناب کرنا چاہئے۔ مذہبی گناہ کے علاوہ یہ بات قانونی جرم بھی ہے اور اگر کوئی گاہک ثبوت بہم پہنچا کر دغا دہی کی علت میں

تاجر پر مقدمہ چلا سکتا ہے۔

اشتہاری تجارت ہر شے اور ہر قسم کے مال کی نہیں ہو سکتی۔ زیادہ کامیابی اُن اشیاء میں ہوتی ہے جن کا محصول کم ہو اور جن میں بگڑنے اور ٹوٹ پھوٹ کا خدشہ نہ ہو اور جن کی واپسی سے تاجر کو محصول کے علاوہ اور کچھ نقصان نہ پہنچے۔ جو چیزیں ہر جگہ مل سکتی ہیں ان کا اشتہار دینا مفید نہیں۔ البتہ اگر ان میں کوئی ایسی خاص بات ہو جس سے وہ ممتاز ہو جائیں تو ان کا اشتہار بھی دیا جا سکتا ہے۔ مثلاً آٹا اور چاول ایسی چیزیں ہیں جو ہر جگہ مل سکتی ہیں لیکن اگر تم عام نرخ سے اتنا ارزاں بیچ سکو کہ محصول اور صرفہ نکالنے کے بعد بھی گاہک کو کفایت رہے یا تمہارے آٹے اور چاولوں میں کوئی ایسی صفت ہو جو ہر جگہ پائی نہ جاتی ہو اور خریدار اس صفت کو سن کر خریداری کے لئے بیتاب ہو تو آٹے اور چاولوں کا اشتہار بھی مفید ثابت ہو سکتا ہے یہ تو اس اشتہار کی صورت ہے جسے دیگر مقامات میں شائع کیا جائے۔ لیکن جو تاجر بڑے شہروں میں رہتے ہیں اُن کو اپنے مال تجارت کی نکاسی کے لئے مقامی اشتہارات کی بھی ضرورت پیش آتی ہے۔

مقامی اشتہارات کی ضرورت اس وقت ہوتی ہے۔ جب تاجر کوئی نئی دوکان کھولے اور گاہکوں سے کسی خاص رعایت یا فائدہ رسانی کا وعدہ کر سکتا ہو یا کسی خاص مال یا ایجاد کے مشتہر کرنے کی ضرورت ہو یا مال کو کسی وجہ سے ارزاں فروخت کرنا ہو۔ یا کسی جگہ سے کوئی خاص مال منگایا ہو۔ یا موسمی تغیر کی بنا پر موسمی اشیاء کے متعلق باشندوں کو اطلاع دینی ہو۔ ان صورتوں کے سوا اور صورتیں بھی مقامی اشتہارات کا باعث ہو سکتی ہیں۔

مقامی اشتہارات تین قسم کے ہوتے ہیں۔ پوسٹر یعنی بہت بڑے بڑے جلی حرفوں میں لکھے ہوئے اشتہارات۔ پوسٹر کی یہ خوبی ہے کہ اس کی سرخی متوجہ کن

ہو۔ عبارت ایسی جامع ہو کہ ایک دو سطر میں تمام مطلب آجائے۔ عبارت اس قدر مختصر اور دل نشین ہو کہ موٹر اور گاڑی پر جانے والے بھی ایک نظر میں پڑھ لیں اور الفاظ ان کے حافظہ میں رہ جائیں۔ مقامی اشتہارات کی دوسری قسم ہینڈ بل ہے یعنی وہ اشتہارات جو دست بدست پبلک میں تقسیم کئے جائیں۔ ان اشتہارات کی عبارت تو بالیقین دلکش اور متوجہ کن ہونی چاہئے۔ لیکن ان میں چنداں اختصار کی ضرورت نہیں۔ بلکہ مال کے متعلق پوری تفصیلات قلمبند کی جائیں۔ تیسری صورت یہ ہے کہ مقامی اخبارات میں اشتہار دیا جائے۔ اشتہارات مختصر و پر معنی ہونے چاہئیں ورنہ زیادہ اجرت دینی پڑے گی۔ ان تینوں صورتوں میں عمل کرنے سے عموماً تاجر کا دلی منشار حاصل ہو سکتا ہے۔ لیکن کامیابی کی امید اس کے بغیر ناممکن ہے کہ اشتہارات پوری قابلیت کے ساتھ لکھے جائیں۔ ورنہ سینکڑوں روپے کی رقم جو ان کے چھپوانے اور شائع کرنے میں صرف کی جائے گی بالکل رائیگاں ہوگی۔ اشتہار کی کامیابی اس کی خوبی کے علاوہ بہت کچھ اس کی تقسیم پر بھی موقوف ہے اور اس لئے تقسیم کنندہ اعلیٰ درجہ کا مردم شناس اور نکتہ نواز ہونا چاہیے۔

فرض کرو کہ تم نے ترکی ٹوپی کا اشتہار شائع کیا ہے اب تقسیم کنندہ کا فرض ہے کہ یہ اشتہار ان لوگوں میں تقسیم کرے جن کے سر پر وہ ترکی ٹوپی دیکھیں۔ عمامہ باندھنے والوں اور دوسری وضع کی ٹوپی پہننے والوں کے لئے ترکی ٹوپی کا اشتہار بیکار ہوگا۔ اسی طرح اگر تم نے ڈربی شو کا اشتہار شائع کیا ہے تو تقسیم کنندہ کو چاہئے کہ سڑک کے ان راہگیروں میں تقسیم کرے جن کے پاؤں میں ڈربی شو دیکھے۔ اگر اشتہار ان لوگوں میں دیا جائے گا جو دیسی جوتی پہنتے ہیں یا اور کسی نشیب کا شو استعمال کرتے ہیں تو بیکار ثابت ہوگا۔ بہر حال تجارت بذریعہ اشتہار نہایت مفید ہے۔ لیکن اس میں کامیاب ہونے کے لئے اعلیٰ درجہ کی فہم و فراست اور دیانت

درکار ہے۔ پہلے اشتہار نویسی اور اشتہار کی اشاعت کے متعلق کافی مشق و معلومات بہم پہنچالو۔ پھر اس کام کو شروع کرو۔

اشتہاری گاڑی

ایک گاڑی یا دوسرے لفظوں میں صندوق کا ایک گھیرا جو دو ڈھائی گز لمبا ڈیڑھ پونے دو گز چوڑا اور دو گز اونچا ہو چیڑ کے ہلکے تختوں کا طیار کرو گاڑی کے پہیے بھی نہایت ہلکے اور سبک خرام ہوں۔ اس گاڑی کو ایک قلی کے ذریعہ سے سڑکوں پر آہستہ آہستہ چلایا جائے گا۔ اور یہ دن بھر سڑکوں عام شاہراہوں اور بازاروں میں گشت کریگی جب یہ گاڑی طیار ہو جائے گی تو تجارت پیشہ اشخاص سے ملاقات کرکے اشتہارات حاصل کرو۔ گاڑی میں جو اشتہارات چسپاں کئے جائیں گے وہ جلی حرفوں میں ہونگے۔ اور اس لئے کوئی اشتہار لمبائی چوڑائی میں دو تین فٹ سے کم نہ ہوگا۔ بعض تاجر اپنے چھپے ہوئے اشتہار دیں گے۔ اور بعض تاجروں کا اشتہار قلمی ہوگا۔ تمہاری گاڑی کے چاروں رُخ اشتہار چسپاں کرنے کے لئے کارآمد ثابت ہوں گے۔ اور تم ایک وقت میں چھوٹے بڑے چالیس پچاس اشتہار چسپاں کرسکو گے۔ فرض کرو کہ تمہاری گاڑی چھ فٹ اونچی چھ فٹ چوڑی اور ۹ فٹ لانبی ہے۔ تو اس کا کل رقبہ ۱۸۰ فٹ مربع ہوگا۔ تم آٹھ آنے مربع فٹ ماہانہ کے حساب سے بآسانی اشتہار حاصل کرسکتے ہو یعنی ایک اشتہار جو دو فٹ لانبا اور دو فٹ چوڑا ہے تم اس اجرت پر حاصل کرسکتے ہو کہ اسے ایک ماہ تک اپنی گاڑی پر چسپاں رکھ کر شہر میں گشت کراتے رہو گے جب تک تمہیں تقریباً پوری گاڑی کے اشتہارات نہ مل جائیں اس وقت تک

کام شروع نہ کرو۔ اس طرح تمہیں نوے روپے ماہانہ کی آمدنی ہوگی۔ اگر تم دو قلی دن بھر کے لئے رکھو گے تو زیادہ سے زیادہ تیس روپے ماہانہ صرف ہونگے اس تدبیر سے تمہیں پچاس ساٹھ روپے ماہانہ کی آمدنی ہوسکتی ہے۔ گاڑی کی تیاری میں تیس چالیس روپے سے زیادہ رقم صرف نہ ہوگی۔ لیکن یاد رکھو کہ یہ کام صرف بڑے شہروں میں جہاں باشندوں کا ہجوم اور تجارت کی گرم بازاری ہو کامیابی سے چلایا جاسکتا ہے۔

اس کام کو وہ لوگ بھی اختیار کرسکتے ہیں۔ جو کہیں ملازم ہیں یا کوئی کاروبار کرتے ہیں۔ کیونکہ مالک کو گاڑی کے ساتھ پھرنے کی ضرورت نہیں۔ البتہ راستہ مقرر کردیئے جائیں اور قلیوں کی نگرانی رکھی جائے۔ معتبر قلی مل جانے پر نگرانی کی بھی چنداں ضرورت نہ ہوگی۔ اگر کوئی ایسا شخص اس مشغلہ کو اختیار کرے جو بیکار ہو تو اُسے چاہئے کہ اس کے ساتھ کوئی اور کام بھی شروع کرے جس میں اس کا پورا وقت صرف ہو کیونکہ اس کام میں تمام وقت صرف نہیں ہوسکتا یہ بھی ممکن ہے کہ اپنے مال تجارت کا اشتہار بھی اس گاڑی کے ذریعہ سے مشتہر کرو

اس طریقے سے تجارتی اشتہاروں کے علاوہ پبلک ضروریات کے اشتہارات بھی شائع کئے جاسکتے ہیں۔ مثلاً "ملازم کی ضرورت"۔ "ملازمت کی ضرورت" کسی "گم شدہ کی تلاش" وغیرہ۔

اگر رسوخ واثر سے کام لے کر سرکاری اشتہارات نیلام وغیرہ کے مل سکیں تو کام کو اور زیادہ فروغ ہوسکتا ہے۔



سفری ایجنسی

سینکڑوں ہزاروں تاجر۔ کارخانہ دار۔ اور دوکاندار رات دن اس فکر میں رہتے ہیں کہ ایماندار اور قابل لوگ اُن کی مدد کو آئیں اور اُن کا طیار شدہ مال شہر بہ شہر بطور نمونہ دکھلاتے پھریں اور فرمائش روانہ کریں۔ جو لوگ اپنی چیزیں نمونوں کے واسطے دے سکتے ہیں وہ تو بالعموم سفری ایجنٹ (کارندہ) کو ملازم رکھتے ہی ہیں۔ لیکن بھاری بھاری اور قیمتی اشیاء والی مثلاً میز کرسی۔ فرش شیشہ آلات۔ برتن۔ صندوق گھڑی۔ باجہ۔ کتب وغیرہ کے تاجر بھی ٹریولنگ ایجنٹوں کی خدمات سے فائدہ اٹھاسکتے ہیں۔ ہندوستان کے بڑے بڑے شہروں میں بکثرت ایسے سوداگر یا کارخانہ دار مل جائیں گے جو تمہیں تنخواہ یا کمیشن پر اپنا گماشتہ بنالیں۔ اور بہت سے اہل ثروت ایسے بھی نکلیں گے جو تمہارے اخراجات سفر کے علاوہ معقول کمیشن بھی دیں لیکن وہ تم سے کام چاہتے ہیں۔ اور ان کا کام صرف اتنا ہے کہ تم اُن اشیاء کی عام لوگوں۔ تاجروں اور معززین میں سفارش اور اُن کے متعلق آرڈر بھجواؤ۔ اب تم غور کرلو۔ کیا تمہارے لئے یہ زیادہ موزوں ہے کہ تم نوکری کرکے ہمیشہ کے لئے پابند ہو جاؤ یا کسی سوداگر کی سفری ایجنسی قبول کرکے ہندوستان کے جابجا شہروں بازاروں اور عام خلقت سے واقفیت پیدا کرو۔ انسان کا دل اس قدر تجربہ پسند واقع ہوا ہے کہ وہ جابجا پھرنے اور ہر کس و ناکس سے ملاقات کرنے سے بہت خوش ہوتا ہے۔ اور دراصل دنیاوی تجربہ بھی اسی کا نام ہے۔ کہ تم ہر مقام اور ہر قسم کے آدمیوں میں پھرو۔ اور اُن کے رسم و رواج۔ عیوب و محاسن۔ کمزوری اور طاقت سے واقفیت پیدا کرو۔ پس اس امر میں تو

شبہ نہیں کہ تم اس کام کو پسند کرو گے۔ تنخواہ یا کمیشن بھی تمہیں معقول مل سکیگا
لیکن ہر شخص اس کام کی قابلیت نہیں رکھ سکتا۔ سفری ایجنسی کے واسطے پوری
صحت جسمانی اور مستقل مزاجی درکار ہے۔ اس کے ساتھ ہی ٹریولنگ ایجنٹ اگر
زود رنج یا جلدی تھک جانے والا ہے تو وہ نہ صرف اپنے آقا کے لئے بہت کچھ نقصان
کا باعث ہوگا۔ بلکہ درصل اپنی ترقی اور کامیابی کو بھی برباد کردیگا۔ پس اس کام
کے لئے ہم ہر کس و ناکس کو رائے نہیں دے سکتے۔ پہلے اپنی صحت جسمانی کو درست
کرو۔ اور دس پندرہ میل روزانہ چلنے پھرنے کے عادی ہو جاؤ۔ گھر کے آرام و آسائش
کو خیرباد کہو۔ اپنے عادات کو مقبول عام اور دلپسند بناؤ۔ اور پھر باہر نکلو۔ اگر
تمہارے اندر نیک چلنی۔ محنت پسندی۔ استقلال اور شعور موجود ہے اور تم انگریزی
اردو میں کافی مہارت رکھتے ہو تو سینکڑوں تجار یا کاروباری آدمی تمہیں ایجنسی
پر رکھ لیں گے۔ لیکن درصل ایجنسی کا ملنا اور معقول کمیشن کا مقرر ہونا اتنا دشوار نہیں
جتنا ایجنسی کا نباہنا اور اُسے طرفین کے لئے سفید بنانا دشوار ہے۔ تم نمونے دکھلاتے
پھرو گے۔ ہزارہا آدمی تمہیں بہ نظر حقارت دیکھیں گے۔ ہزاروں آدمی تمہاری
چیز کو گراں یا ناقص بتلائیں گے۔ اور تم روز بروز نا امید اور مضمحل ہوتے جاؤ گے
جب تمہیں کوئی آرڈر نہیں ملے گا تو تم اس کام کو خود نفرت انگیز نگاہوں سے
دیکھنے لگو گے اور اپنی ذات اور اپنے کام کی حقارت کرو گے۔ بعض واقعات
ایسے پیش آئیں گے کہ تم اپنے وطن۔ اپنے اعزہ سے ہزارہا کوس دور غریب الوطن
اور بعض اوقات بیمار کسی مسافر خانے یا سرائے کی غلیظ سڑی ہوئی کوٹھری میں
پڑے ہوئے ہو گے۔ نہ تمہاری خدمت کے لئے کوئی آدمی ہوگا نہ تمہارے پاس
کھانے پینے کو روپیہ ہوگا۔ تم اپنے چاروں طرف مسافر خانہ میں چہل پہل اور شور
وغل پاؤ گے۔ کیا ساری دنیا کھیل کود اور مسرت سے لبریز ہے اور صرف تم ہی

مصیبت اور ناامیدی جھیلنے کے لئے پیدا ہوئے ہو۔ یہ خیال بار بار تمہارے دل میں آئیگا۔ اور تم اپنی قسمت پر آٹھ آٹھ آنسو بہاؤ گے۔ دراصل یہی وقت تمہاری آزمائش اور امتحان کا ہے اگر اس وقت تم بے بس عورت کی طرح ناامید ہو کر رونے لگے تو تم دنیا کے کسی کام میں کبھی کامیابی حاصل نہ کرو گے تمہیں لازم ہے کہ تم اپنے مصائب یا قسمت کی مطلق فکر نہ کرو بلکہ یہ سمجھو کہ تمہاری قسمت ابھی تک نہیں بنی۔ اس کی کامیابی یا ناکامی تمہارے موجودہ طریق عمل پر منحصر ہے۔ تم اپنے مصائب اور مشکلات سے بے فکر ہو کر اٹھو اور اپنے دل سے کہو" میں ہارنے والا نہیں۔ میں اپنی مشکلات سے جنگ کروں گا۔ اور ان پر غالب آؤں گا" اس کلمہ سے تمہارا دل نڈر ہو جائیگا۔ اور تمہارے خیالات میں بلندی اور استحکام پیدا ہوگا۔ تم اپنے نمونہ جات کو لیکر نکلو اور جن جن لوگوں نے تمہاری چیزوں سے نفرت ظاہر کی تھی انہی کے یہاں دوبارہ جاؤ۔ کسی کی بات کا برا نہ مانو۔ اور اپنی عقل۔ تمیز۔ استقلال۔ اور حکمت عملی سے انہیں آرڈر دینے پر مجبور کرو لیکن یہ مجبوری زبردستی کے ساتھ بالکل ناممکن ہے صرف اپنے استقلال اور ان تھک چہرہ سے یہ ثابت کر دو کہ تم ٹلنے والے نہیں۔

تم استقلال سیکھو اور کام کو کام کی طرح کرو۔ جن سراؤں یا مسافر خانوں میں تم ٹھیرو گے وہاں تمہیں بہت سی مکروہ بہت سی دلفریب باتیں پیش آئیں گی تم بدچلن عورتوں۔ اوباش لوگوں۔ اور جواریوں سے ملو گے۔ لیکن ایسے وقت میں تمہیں نفس پرستی یا اوباشی کو اپنا دشمن سمجھنا چاہیئے۔ تم نے ان کی بات سنی اور تمہاری بربادی شروع ہو گئی۔ تم ایک سوداگر کے واسطے فرمائش لیکر آئے ہو کہ روپیہ کماؤ۔ یا بدوضعی میں پڑ کر اپنی دولت اور عزت ڈبونے آئے ہو۔ غور کرو کہ کونسی بات تمہارے لئے واقعی مفید ہو سکتی ہے۔ ایک وقت آئیگا کہ تم مالدار ہو کر اپنی بیوی بچوں کے درمیان بیٹھو گے۔ اور پھر غور کرو گے کہ اگر تم اپنی جوانی

اور دولت بدچلنی میں خرچ کردیتے تو اب بیوی اور بچوں کے واسطے کیا لاتے۔

غرض ٹریولنگ ایجنسی میں روپیہ کمانے کا بہت کچھ موقع ہے لیکن قابلیت استحکام اور عمدہ صحت کی از حد ضرورت ہے۔ علاوہ ازیں جو شخص تمہیں نوکر رکھے گا ممکن ہے کہ بے ایمان۔ دغاباز اور مشتبہ ثابت ہو۔ تم فوراً کسی کے چکمہ میں نہ آجاؤ۔ مہینہ دو مہینہ کام کرکے دیکھو اگر تمہاری تنخواہ یا کمیشن وقت پر خوبصورتی سے ملتا رہے تو تم اس کام کو کئے جاؤ ورنہ چھوڑ کر دوسرا کام تلاش کرو۔ جن جن اصحاب سے فرمائش حاصل کرو۔ انہیں باقاعدہ درج کرتے رہو۔ اور اپنے پاس ایک رجسٹر تمام پتوں اور فرمائشوں کا رکھو۔ جو دوسرے وقت کارآمد ہوگا۔

اپنے کھانے پینے یا آرام آسائش کی کبھی پروا نہ کرو۔ اس کا ابھی وقت نہیں آیا۔ پہلے محنت کرکے تھک جاؤ۔ پھر آرام کے مستحق ہوجاؤ گے۔ جس زمانے میں تم ٹریولنگ ایجنسی کررہے ہو۔ ہر کام میں کفایت شعاری اور بچت کو پیش نظر رکھو کیونکہ تم ساری عمر سفری ایجنٹ نہیں رہ سکتے۔ اور نہ اس قدر محنت جوانی کے سوا کسی حصۂ عمر میں ہوسکتی ہے۔ سفری ایجنسی کرتے وقت یہ سوچ لینا چاہئے کہ میں اس کام سے ایک ہزار یا دو ہزار کماؤں گا۔ اس کے بعد کوئی ذاتی کام اپنا شروع کروں گا۔ پس جس قدر رقم کا تم نے تخمینہ لگایا ہو وہ جمع کرو۔ ہر کام میں انسان کو نیک نیتی اور قانون کی پابندی کا خیال رکھنا چاہئے۔ اگر تم نے اخلاقی شرعی یا قانونی جرم کا ارتکاب کرکے کچھ جمع کیا تو ہم تمہاری شرافت کے قائل نہیں۔ تمہاری تعلیم اور انسانیت کا مقتضاء یہ ہونا چاہئے کہ تم جہاں جاؤ وہاں سب لوگ تمہیں عزت سے یاد کریں۔ جس قدر رقم کا تخمینہ لگاؤ گے۔ وہ فضول خرچی یا بے پروائی سے ہرگز جمع نہ ہوگی۔ اپنا پیٹ کاٹ کاٹ کر اور مصائب برداشت کرکے کچھ جمع کرسکتے ہو اور اگر تم اس منصوبہ سے کامیاب ہوگئے۔ تو سمجھ لو کہ تمہاری کامیابی کے لئے

سیڑھی طیار ہوگئی۔ صرف چڑھنے کی دیر رہ جائے گی۔ اپنی ٹریولنگ ایجنسی میں ہزارہا کامیاب اور شریف لوگوں سے واقف ہو جاؤ گے۔ جن سے بہت سے کام نکل سکیں گے۔

چھاپہ خانہ

چھاپہ خانہ کا کام آج سے تیس سال پیشتر بہت زرخیز تھا۔ لیکن اب وہ بات نہیں رہی۔ تاہم سلیقہ مندی، تجربہ کاری اور سرگرمی سے کام کیا جائے تو کافی فائدہ ہو سکتا ہے۔ ہندوستان کے مختلف صوبوں میں متعدد مثالیں موجود ہیں کہ چھاپہ خانہ کے ذریعہ سے مفلس و نادار لوگ لکھ پتی بلکہ کروڑ پتی بن گئے اور ساتھ ہی انہوں نے غیر معمولی شہرت و عزت حاصل کی۔

آج سے تیس چالیس سال پیشتر اتنا فائدہ کیوں تھا۔ اور اب کیوں نہیں ہے اس کی وجہ غور کرنے سے بآسانی سمجھ میں آسکتی ہے۔ پہلے چھاپہ کا رواج کم تھا۔ کتابیں عموماً قلمی ہوتی تھیں اور ان کی قیمت بہت زیادہ ہوتی تھی۔ خوشنویس اعلیٰ درجہ کے ضرور تھے لیکن اتنی کثرت سے نہ تھے۔ فرض کیجئے کہ قلمی گلستان ایک خوشنویس نے دو ماہ میں لکھی اب ظاہر ہے کہ کم سے کم اس کی قیمت پچیس تیس روپیہ ہوگی لیکن جب گلستان مطبع میں چھپکر طیار ہوئی تو اس کی لاگت آٹھ آنے سے زیادہ نہ ہوئی پس جو لوگ تیس روپے کو گلستان خرید کرتے تھے انکے سامنے جب مطبوعہ گلستان دو روپے میں پیش کی گئی تو انہوں نے اسے ہاتھوں ہاتھ خرید کیا اب ایک طرف تو فارسی کا رواج کم ہو جانے سے گلستان کے خریدار کم ہیں دوسرے کثرت مطابع نے اتنی کتابیں تیار کر دی ہیں کہ کوئی شخص آٹھ آنے میں بھی خرید کرنے کے لئے طیار نہیں۔ اگلے مطابع کو صدیوں کی تصنیفات حق تصنیف دیئے

بغیر چھاپنے کے لئے مل گئیں۔ انہوں نے ان تصنیفات کو چھاپا اور خوب فائدہ اٹھایا اب پرانی تصانیف موجود نہیں اور مطبوعات کو دہرایا جائے تو ان کی مانگ بہت کم ہے۔ نیا زمانہ ہے۔ نیا مذاق ہے۔ نئی کتابوں کی ضرورت ہے اور ان کا تصنیف ہوکر اہل مطابع کو ملنا آسان نہیں۔ اس لئے اب چھاپہ خانہ میں وہ زرخیزی جو پہلے تھی باقی نہیں رہی۔

اب اگر کوئی چھاپہ خانہ کیا جا سکتا ہے تو اس کی کامیابی دو صورتوں پر موقوف ہے۔ یا اپنا ذاتی کام ہو مثلاً کوئی اخبار رسالہ۔ کتابیں وغیرہ چھاپنے کو اور ان کی چھپائی میں ہزار ہا روپیہ لگانے کو موجود ہو یا پبلک اور گورنمنٹ کا کام چھاپنے کے لئے مل سکتا ہو۔ ذاتی کام ہر شخص کے امکان میں نہیں کیونکہ اس کے لئے بڑی قابلیت۔ بڑے سرمایہ اور بڑی حوصلہ مندی کی ضرورت ہے پس لوگ اگر چھاپہ خانہ کو اپنا وسیلۂ معاش بنا سکتے ہیں تو زیادہ تر پبلک کاموں کی توقع پر بنا سکتے ہیں اور اس میں شک نہیں کہ وہ اس طرح لکھ پتی تہیں بن سکتے تو کم از کم اپنی معمولی ضرورت کے مطابق ضرور کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔

چھاپہ خانہ کا کام پچاس روپے سے لے کر دس ہزار روپے تک شروع کیا جا سکتا ہے۔ اس جگہ مختصر طور پر کام شروع کرنے کا طریقہ لکھا جاتا ہے۔ اگر تمہیں بالکل معمولی حالت میں چھاپہ خانہ قائم کرنا ہے تو ایک کاٹھ کا پریس مول لے لو۔ اس کی قیمت پندرہ بیس روپے ہوگی۔ دو پتھر ضرورت کے لئے کافی ہیں۔ جن کی قیمت دس بارہ روپے ہوگی۔ ایک میز کاغذ رکھنے کے لئے۔ ایک تپائی۔ ایک سل۔ ایک بیلن۔ بھی خریدنا ہوگا۔ یہ سب کچھ پچاس روپیہ میں ہوجائے گا۔ اگر اس سے بہتر پریس کرنا ہو تو کاٹھ کی بجائے ایک ڈھلا ہوا پریس حاصل کرو۔ یہ پریس پچاس روپے سے اسی روپے تک مل جائے گا۔ اس میں لکڑی کے ساتھ لوہے کے پرزے بھی ہوتے

ہیں۔ چار پتھر خرید لو۔ باقی سامان بدستور ہے۔ اس منصوبے میں دو سو روپے خرچ ہونگے۔ اگر کام اس سے بھی اعلیٰ پیمانہ پر شروع کرنا ہو تو ایک ولایتی آہنی پریس حاصل کرو۔ جو سو روپے سے لے کر ساڑھے سات سو روپے تک مل سکتا ہے۔ خوبصورت اور پائدار ہوتا ہے۔ کام بہت صاف چھپتا ہے۔ سوڈیڑھ سو روپے میں یہی پریس سکینڈ ہینڈ (استعمالی) مل جاتا ہے۔ پس یہ کام تین سو روپے سے ہزار روپے تک بخوبی شروع کیا جا سکتا ہے۔

چھوٹے شہروں میں دستی پریس کارآمد ثابت ہو سکتے ہیں کیونکہ وہاں کام کم۔ اجرت زیادہ اور تجارتی مقابلہ سے آزادی ہوتی ہے۔ بڑے شہروں میں دخانی و برقی مشینوں کی وجہ سے ان کا عدم وجود برابر ہے۔ اور اس لئے دستی پریس کے مالکوں کو فائدہ کی جگہ نقصان اٹھانا پڑتا ہے۔ کیونکہ برقی مشینوں کے مقابلہ میں دستی پریس جلد اور ارزاں نہیں چھاپ سکتے۔

جن شہروں میں بجلی موجود ہے۔ اور عام صرف میں آتی ہے وہاں پانچ ہزار کے سرمایہ سے ایک برقی پریس قائم کیا جا سکتا ہے۔ لیکن جن شہروں میں بجلی موجود نہیں ہے وہاں اسٹیم پریس قائم کرنے کے لئے کم از کم دس ہزار روپے کی ضرورت ہے۔ ایک دستی پریس قائم کر کے چھوٹے شہروں میں پچیس تیس روپے ماہانہ کی آمدنی ہو سکتی ہے۔ لیکن اگر مطبع میں تین چار دستی پریس چل سکیں اور کام مل سکے تو سوڈیڑھ سو ماہانہ کی آمدنی بھی ممکن ہے۔ بڑے شہروں میں ایک مشین پریس قائم کر کے سوڈیڑھ سو روپے ماہانہ کمایا جا سکتا ہے۔ لیکن اگر کام اس قدر وسعت پذیر ہو سکے کہ تین چار مشینیں لگائی جا سکیں تو پانچ سو روپے ماہانہ کی آمدنی میں کوئی شبہ نہیں۔

جب تم چھاپہ خانہ کے ذریعہ سے روزی حاصل کرنے کا ارادہ کرو تو پہلے

قائم شدہ چھاپہ خانوں میں نشست و برخاست شروع کرو۔ کام اور حالات سے واقفیت پیدا کرو۔ اگر کسی چھوٹے شہر میں چھاپہ خانہ کرنا ہے تو پہلے اس بات پر غور کرلو کہ پریس میں روشنائی اور کاغذ وغیرہ بہم پہنچنے میں کوئی زحمت تو نہ ہوگی یہ بات یاد رکھنی چاہیئے کہ پریس مین بہت کم نیک ہوتے ہیں۔ جہاں ان کی تعداد زیادہ ہوتی ہے وہاں نقصان کا احتمال کم ہے۔ اور اگر ایک پریسمین لکھنو۔ دہلی یا آگرہ سے کسی چھوٹے شہر میں لایا جائے تو صرفہ بھی زیادہ ہوتا ہے اور کاروبار کرنے والے کا تمام وقت اس کی ناز برداری میں صرف ہوجاتا ہے۔ مقامی حالات دیکھتے ہوئے یہ بھی سوچ لینا چاہیئے کہ پبلک اور سرکاری محکموں سے بقدر ضرورت کام بھی مل سکتا ہے یا نہیں۔ ان جملہ امور پر غور کرنے کے بعد کام شروع کرنا چاہیئے پریس کی حالت دیگر مشاغل کی طرح اختیاری نہیں ہے بلکہ حاکم ضلع سے باقاعدہ اجازت حاصل کی جاتی ہے۔ چھوٹے شہروں میں یہ معاملہ سخت تکلیف دہ ہے۔ حاکم ضلع کو درخواست دیجیئے وہ پولیس کے ذریعہ سے چال چلن کی تصدیق کرائے گا۔ پھر اقرار نامہ داخل کراکے شخصیت کی تصدیق چاہے گا۔ اس کے بعد اجازت دی جائے گی۔ بڑے شہروں میں یہ پریشانی نہیں ہوتی بلکہ درخواست دیئے بغیر محض ڈکلریشن (اقرار نامہ) داخل کرنے پر خودبخود اجازت حاصل ہوجاتی ہے۔ اور عموماً ایک گھنٹہ سے زیادہ وقت ضائع نہیں ہوتا۔

جو غریب لوگ پریس کرنا چاہیں ان کے لئے فائدہ اٹھانے کی بہترین صورت یہ ہے کہ اپنے ہاتھ سے اکثر کام کیا کریں۔ اگر تم خواندہ ہو اور تمہاری طبیعت خوشنویسی کے مناسب ہو تو تمہیں بہت جلد کاپی نویس بن جانا چاہیئے اور ساتھ ہی سنگ سازی کی مشق بھی بہم پہنچانی چاہیئے۔ اس طرح تم کم از کم دو تین روپے روز کا فائدہ حاصل کرسکو گے یعنی ایک معمولی خوشنویس چالیس روپے ماہانہ سے

کم پر اور ایک معمولی سنگساز بیس پچیس روپے ماہانہ سے کم پر دستیاب نہیں ہو سکتا
پس یہ رقم تم کو ہر مہینے بچ جایا کرے گی۔ اگر تم خوشنویسی کے قابل نہیں ہو تو پھر دوسری
صورت یہ ہے کہ پریس مینی کے کام سے واقفیت حاصل کر لو۔ ایک ہوشمند آدمی کے
لئے یہ کام ذرا بھی دشوار نہیں۔ صرف آنکھ سے دیکھکر حاصل کیا جا سکتا ہے اور دو
تین مہینے میں پوری مہارت ہو سکتی ہے۔ اگر تم نے پریس مینی اختیار کی تو تیس روپے
ماہانہ کی بچت یقینی ہے۔ لیکن پوری محنت کا کام ہے۔ ہاتھ سخت ہو جاتے ہیں۔ ابتداءً
ہتھیلیوں میں چھالے پڑ جاتے ہیں لیکن ان مشکلات پر عبور حاصل کرنے کے بعد
معمولی محنت کے سوا اور کوئی دقت واقع نہیں ہو سکتی۔ پریس کے کام میں وہ غریب
اور کم سرمایہ والے لوگ خاطر خواہ فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ جو پریس کرنے سے پہلے ایک سال
کی مدت تا پریس کے کاموں میں بسر کر سکیں۔ اور پریس مینی۔ اصلاح سنگ اور
کاپی نویسی ان تینوں کاموں میں سے ایک کام ضرور سیکھ لیں۔

ایک بات یاد رکھنی چاہئے کہ چھوٹے شہروں میں چھاپہ خانہ قائم کرکے یہ
امید بہت کم پوری ہو سکتی ہے کہ تم دولتمند اور لکھپتی بن سکو چھوٹے شہروں میں
چھاپہ خانہ کا نتیجہ خوشگوار سے خوشگوار صرف یہ ہو سکتا ہے کہ تم فاقہ کشی کی مشکلات سے
محفوظ رہو اور تمہاری ضرورتیں کم و بیش پوری ہوتی رہیں۔ اس لئے اُن حوصلہ مند
اشخاص کو جو دولتمند بننے کے لئے یہ مشغلہ اختیار کرنا چاہتے ہوں بڑے شہروں میں
قسمت آزمائی کرنی چاہئے۔ چند مثالیں ایسی بھی موجود ہیں کہ چھوٹے شہروں میں
چھاپہ خانہ قائم کرکے لوگ کامیاب ہوئے۔ لیکن یہ مثالیں "خطا گر راست آید تاہم
خطا ست" کی مصداق ہیں البتہ یہ ہو سکتا ہے کہ ابتداءً چھوٹے شہر میں کام شروع
کرو اور جب ابتدائی مشکلات ختم ہو جائیں اور کچھ سرمایہ پس انداز کر لو تو بڑے شہر میں
اپنا کارخانہ منتقل کر دو۔ بہرحال کافی طور پر نشیب و فراز سوچکر اور عاقبت اندیش بنکر کام شروع کرو

کاپیاں بنانا اور جلد سازی

کاپیاں بنانا کاپی سے ہمارا مطلب ان سادہ ایکسرسائزبکس سے ہے۔ جو مدرسوں میں عام طور پر رائج ہیں۔ انگریزی مدارس میں غریب سے غریب طالب علم کو سال بھر میں کم سے کم دو درجن سادہ کاپیاں خریدنی پڑتی ہیں۔ اب تم حساب لگاکر دیکھو۔ اگر ملک میں ایک کروڑ طالب علم کاپیاں خریدتے ہوں تو کیا تمہارے حصہ میں ایک لاکھ کاپیوں کی تجارت بھی نہیں آسکتی۔ ضرور آسکتی ہے۔ کاپی سازی سے پہلے کسی دفتری سے کٹائی، بندش، شیرازہ بانی اور رول کا کام سیکھو پھر چند روز کسی انگریزی پریس (چھاپہ خانہ) میں رہکر کمپوزیٹری کی مشق کرلو۔ بعدازاں تمہیں کاپی سازی میں کوئی دقت نہ رہے گی۔ اپنے شہر یا وطن کے پاس کسی انگریزی مدرسہ میں جاکر وہاں کے طلباء کی ضروریات کا مطالعہ کرو اور ان کی موجودہ کاپیوں میں جو کچھ نقص یا کمی ہو اُسے غور سے دیکھو پھر تم رائج الوقت کاپیوں سے بہتر کاپی بنانے کی کوشش کرو۔ سکول اور کالجوں کے طلبا نوعمری کے باعث تصاویر وغیرہ کے زیادہ شائق ہوتے ہیں اور کاپیوں کا ٹائٹل پیج (سرورق) بھی رنگین چاہتے ہیں۔ اگر تمہارے پاس زیادہ روپیہ نہیں تو کسی دوسرے مطبع سے ٹائٹل پیج چھپواکر کاغذ اپنے ہاتھ سے لگالیا کرو۔ کاپیوں کا کام شروع کرنے کے لئے ایک مشین کاغذ کاٹنے کی۔ دوسرے رول (مسطر) کرنے کی منگانی پڑے گی۔ پھر تم کسی کے محتاج نہ رہوگے۔ جیسا کہ ہر کام میں کفایت شعاری کی ضرورت پڑتی ہے۔ کاپیوں میں بھی کفایت و بچت کچھ کم ضروری نہیں کاپیوں میں نفع یہ ہے کہ برخلاف دوسری اشیاء سٹیشنری کے ہر وقت فروخت کی جاسکتی

ہیں۔ لیکن تمہیں شروع میں موجودہ کاپی سازوں کے مال سے مقابلہ کرنا پڑیگا۔ اگر کسی سکول میں کسی خاص نشان یا طرز کی کاپی نہایت صاف اور نفیس ایک آنہ میں فروخت ہوتی ہے اور اس قسم کا مال تمہارے شہر کی سٹیشنری فروشوں کے یہاں بکثرت موجود ہو تو تمہیں کامیابی میں بڑی دقت پیش آئے گی۔ اس کا سب سے آسان علاج یہ ہے کہ اپنی کاپی موجودہ یا رائج الوقت کاپی سے بہتر کاغذ کی زیادہ خوشنما اور ایک آنہ کی جگہ تین پیسہ میں دے دو۔ اس طرح بھی اگر نکاسی نہ ہو تو ایک چکر ہندوستان کے مختلف شہروں میں لگاؤ اور ہر انگریزی سکول کے ماسٹروں اور طلباء سے مل کر معلوم کرو کہ تمہاری کاپی کی سب سے زیادہ وقعت کہاں ہوسکتی ہے بس یا تو تم اپنے وطن سے کاپیاں بنا بنا کر اس اسکول کے نام بھیجتے رہو یا اسی شہر میں اپنی دوکان چالو۔
کاپی سازی میں بہت سا حصہ کاغذ کی کٹائی میں نکل جاتا ہے۔ جہاں تک ممکن ہو کاغذ کو سمجھ کر کاٹا کرو۔ اور ان ٹکڑوں سے اگر تم چھوٹی چھوٹی جیبی کاپیاں بنا سکو تو انہیں بھی فروخت کرنے کی کوشش کرو۔ کاپی سازی کے لئے جلد بندی کا کام نہایت ضروری ہے۔ کیونکہ جلد بندی کے ذریعہ سے ہر قسم کی کاپی یا کتاب خوبصورت بنائی جاسکتی ہے اور جلدوں پر نقرئی یا طلائی کام سنہرے بیل بوٹے کتاب کی رونق کو دوبالا کر دیتے ہیں۔ جلد کے واسطے پٹھے چمڑا۔ ابری۔ کاغذ وغیرہ روز روز بازار سے نہ خریدو کسی بڑے دساور۔ دہلی۔ بمبئی۔ کلکتہ۔ لاہور۔ کراچی وغیرہ سے منگا کر رکھو۔ روزمرہ کے استعمال کی کاپیوں۔ رجسٹروں۔ نوٹ بکوں اور پاکٹ بکوں کے علاوہ ہر اسکول اور کالج میں سالانہ امتحان ہوتے ہیں۔ اور عموماً ہر اسکول و کالج کے امتحانات کے لئے خاص طرز کی کاپیاں تیار ہوتی ہیں۔ تمہیں لازم ہے کہ ہر اسکول و کالج کے ہیڈ ماسٹر یا پرنسپل سے خط و کتابت کر کے معلوم کرتے رہو۔ آیا اُسے امتحانات کی کاپیاں درکار ہونگی یا نہیں؟ اور اگر کسی ہیڈ ماسٹر سے تحریری اجازت یا کچھ پیشگی روپیہ مل جائے تو

تو تم اس کام کو پُر منفعت پاؤ گے۔ لیکن جب کسی سے معاملہ کرو۔ تو تم پابندی اوقات یا وعدہ کا ازحد خیال رکھو۔

کاپی سازی کے کام میں ہر طرح کی روزانہ ڈائریاں۔ لفافے پوسٹ کارڈ بلاٹنگ پیڈ۔ رجسٹر۔ فائل۔ یادداشت۔ ملاقات اور دعوتوں کے کارڈ بھی آتے ہیں عید۔ تیوہار وغیرہ کے کارڈ بھی شامل ہیں لیکن جس قدر افراط مختلف قسم کے کاموں کی ہے۔ اسی قدر ذہانت اور سرمایہ کی ضرورت ہے۔

جلد سازی جلد سازی کا کام عملی ہے اور استاد سے باقاعدہ سیکھنے کی ضرورت ہے۔ اگر اُستاد شفیق ہو اور شاگرد محنتی و مستعد تو ایک سال کے عرصہ میں پوری مہارت ہو سکتی ہے تمہیں چاہئے کہ پہلے اپنے وطن میں کام سیکھو۔ پھر دہلی۔ لاہور۔ کلکتہ۔ بمبئی میں کمال حاصل کرو۔ جلد سازی میں بہت سے کام شامل ہیں۔ مثلاً ہر قسم کی اور قدیم و جدید وضع کی جلدیں بنانا۔ نئی وضع کی فائلیں طیار کرنا جو نہایت قیمتی ہوتی ہیں۔ کاغذ رکھنے کے غلطے اور پیڈ بنانا۔ صرف جلد بندی کا کام بھی کافی وقت چاہتا ہے۔

اگر کوئی شخص اس کام کو پوری طرح سیکھ لے تو وہ سو روپے ماہانہ کا ملازم ہو سکتا ہے اور اگر ذاتی طور پر دوکان رکھے تو اس سے کچھ زیادہ کما سکتا ہے۔ حوصلہ مندوں کو چاہئے کہ وہ ترقی کی اس منزل پر پہنچکر روپیہ پس انداز کریں۔ پہلے ایک کٹنگ مشین منگائیں اس کے بعد حروف چھاپنے اور پریس کرنے کی جو مختلف مشینیں اعلیٰ جلد بندی کے لئے درکار ہیں اُنھیں فراہم کریں۔ چار پانچ ہزار کے سرمایہ سے جلد بندی کی ایک اچھی دوکان قائم ہو سکتی ہے لیکن اتنا سرمایہ کسی بڑے شہر میں لگایا جائے۔ بڑے شہروں میں ایک دفتری خالی نہیں رہ سکتا کیونکہ رسالوں۔ کتابوں اور رجسٹروں وغیرہ کی جلدیں کثرت سے طیار ہوتی ہیں۔ اگر ایک دفتری خانہ پورے سرمایہ سے قائم کیا جائے۔ اور تجارتی اصول پر کام چلایا جائے تو پانچ سو روپے ماہانہ کا منافع ہو سکتا ہے ٭

سیاہیوں کی تجارت

پریس کی سیاہی

السی کے تیل کو ایک آہنی ظرف میں اتنا پکاؤ کہ مشتعل ہو جائے مشتعل ہو جانے کے بعد اس کا سرپوش کبھی کھولدو کبھی بند کردو تھوڑی دیر کے بعد شعلے بند ہو جائیں گے۔ اور تیل وارنش بن جائے گا۔ اسے احتیاط سے رکھو۔ صاف اور خالص کاجل میں اس وارنش کو حل کرکے سل پر پیسو جس قدر پیسو گے اتنی ہی اچھی روشنائی تیار ہوگی۔ اگر اس میں تھوڑا سا تیل شامل کر دیا جائے تو سیاہی خوب چمکدار اور خوشرنگ ہو جاتی ہے۔ عام طور پر چھاپہ خانوں میں ولایتی سیاہی استعمال کی جاتی ہے اگر کوئی شخص عمدہ سیاہی طیار کر سکے اور وہ چھپائی میں ٹھیک ثابت ہو تو ہزارہا روپیہ کی بکری ہو سکتی ہے۔ سیاہی کا پینا نہایت محنت طلب ہے اور ایک ہی دفعہ زیادہ مقدار سل پر نہیں پسی جا سکتی۔ اس لئے کام کرنے والے کو چاہئے کہ سیاہی پینے کی ایک مشین جو سوا سو روپے میں آتی ہے۔ کلکتہ یا بمبئی سے منگا لے اور اس طرح سیاہی بنانے کا باقاعدہ کارخانہ قائم کرکے ٹین کے ڈبوں میں جن میں آدھ سیر سیاہی آسکے اور لیبل چھپوائے جائیں۔ کاجل حاصل کرنے کے لئے ریلوے کے ٹھیکداروں سے خط وکتابت کی جائے۔ جن سے اچھا اور ارزان کاجل مل سکتا ہے۔ اگر تیل کا کاجل مل سکے اور اس سے روشنائی طیار کی جائے۔ تو ولایتی روشنائی سے بدرجہا بہتر روشنائی آسانی کے ساتھ طیار ہو سکتی ہے۔ دھوئیں کے کاجل کی روشنائی اچھی نہیں ہوتی پہلے بطور آزمائش سیر دو سیر سیاہی بنا کے دیکھیں۔ اگر چھاپے خانوں میں پسند کی جائے تو باقاعدہ کام شروع کریں۔ نہایت زرخیز ہے۔

اسٹیفن کی بلو بلیک سیاہی

یہ روشنائی نہایت مشہور اور مقبول ہے۔ اسے تیار کر کے بوتلوں میں بھر لو اور لیبل لگا کر فروخت کرو۔ ترکیب یہ ہے پرشین بلو ایک تولہ۔ اگزالک ایسڈ ایک تولہ دونوں کو باریک پیس لو۔ اور حسب ضرورت پانی میں حل کر کے بوتل میں بند کر لو۔

فاؤنٹین قلم کی سیاہی بنانا

فاؤنٹین قلم کی سیاہی معمولی بلو بلیک سیاہی سے بالکل مختلف ہوتی ہے اس سیاہی میں دو خوبیاں ہونا نہایت ضروری ہیں ایک تو یہ کہ سیاہی سے قلم کے قیمتی نب کو کوئی نقصان نہ پہنچے۔ دوسرے یہ کہ سیاہی میں روانی بہت زیادہ ہونی چاہیے۔ فاؤنٹین قلم کی سیاہیاں یوں تو صدہا قسم کی ولایت سے بھی آتی ہیں اور ہندوستان میں بھی تیار ہوتی ہیں۔ مگر "سوان انک" اور "واٹرمین" انک بہت زیادہ مستعمل ہیں۔ مندرجہ ذیل نسخہ کسی صورت میں بھی ان دونوں سیاہیوں سے اوصاف میں کم نہیں ہے۔ اگر یہ سیاہی تیار کر کے بازار میں اچھی شکل میں لائی جائے تو اچھا خاصہ منافعہ ہو سکتا ہے نسخہ یہ ہے:۔

گیلک ایسڈ	۸ ڈرام	ڈایلوٹ سیلفرک ایسڈ	۲۴ قطرے
فروسی سیلیفٹ	۱۲ ڈرام	لیکو یفائڈ فنائل	۳ قطرے
فینائل بلیو	۲ ڈرام	گلیسرین	۱۴ قطرے
گم اکیشیا	۱۶ ڈرام	ڈسٹلڈ واٹر (آب مقطر)	۲۔ اونس

فیروسی سیلیفٹ۔ گم اکیشیا۔ فنائل۔ گلیسرین اور ڈایلوٹ سیلفرک ایسڈ کو آٹھ اونس پانی میں حل کر کے اور گیلک ایسڈ والے سیلوشن کو اچھی طرح جوش دیں

اور تھوڑا تھوڑا پہلا سلوشن اس میں ملائے جائیں۔ یہاں تک کہ پکتے پکتے وہیں ا ونس رہ جائے۔ جب یہ عمل کر چکیں تو تیار شدہ سلوشن کو بلاٹنگ پیپر میں چھان لیں۔ اور فنایل بلیو اس میں حل کر دیں۔ جب تک کے فنائل بلیو حل نہ ہو سلوشن کو برابر کسی چیز سے ملاتے اور ہلاتے رہیں۔

کپڑے کی سیاہی

پہننے کے کپڑوں پر نمبر ڈالنے کے لئے جو سیاہی استعمال کی جاتی ہے اس کی ترکیب یہ ہے کہ کاسٹک ایک حصہ دس حصہ پانی میں حل کر کے گیرو اور کاجل بقدر ضرورت ملالو اور شیشیوں میں بھر لو۔

ربڑ کی مہر کی سیاہی تیار کرنا

ربڑ کی مہر کی سیاہی اگر تیار کی جائے اور انگریزی دفتروں اور فرموں میں جا کر آرڈر حاصل کئے جائیں تو کافی تعداد میں اس سیاہی کی شیشیاں ہر ماہ نکل سکتی ہیں اور نہایت معقول منافع حاصل ہو سکتا ہے۔ اس کے بنانے کا طریقہ یہ ہے کہ اودے رنگ کو گلیسرین میں کھرل کیجئے۔ جب وہ بالکل حل ہو جائے تو شیشیوں میں بھر لیجئے نہایت عمدہ سیاہی ہو گی۔ چھوٹی چھوٹی خوبصورت شیشیوں میں بھر کر خوشنا لیبل لگا کر فروخت کیجئے۔

رنگ کی ٹکیاں

یہ رنگ کی ٹکیاں جن کو نقشہ نویس کام میں لاتے ہیں عموماً شنگرف گاجنی زرد مٹی۔ کاجل۔ نیل۔ سفیدہ۔ سیندور۔ گیرو۔ اور لاجورد سے بنائی جاتی ہیں۔ ترکیب یہ ہے:۔ گوند ببول ۵ تولہ۔ کوزہ مصری ۳ تولہ۔ برانڈی میں ڈال کر حل کر لو

جب حل ہو جائے۔ تو شراب نتھار لو۔ باقی ماندہ لعاب میں جس رنگ کی ٹکیاں بنانی ہوں اُس کا باریک سفوف ملا کر طیار کر لو۔ اگر ٹکیوں کے لئے سانچے بنائے جائیں تو ہموار اور خوشنما ٹکیاں طیار ہوں گی۔ ہر رنگ کی ایک ایک ٹکیا باریک کاغذ میں جس پر تمہارا پتہ چھپا ہوا ہو لپیٹ دو اور یہ سب ٹکیاں کاغذی بکس میں لیبل وغیرہ لگا کر بند کر دو۔ اس تجارت سے معقول فائدہ اٹھا سکتے ہو۔

یونانی دواخانہ

دوا فروشی کا کام بہت مفید اور زرخیز ہے۔ دواؤں کی تجارت تین صورتوں سے ممکن ہے۔ ایک یہ کہ مفرد دواؤں کی دوکان کھولی جائے دوسری صورت یہ ہے کہ مفرد اور مرکب دوائیں فروخت کی جائیں۔ تیسری صورت یہ ہے کہ مجرب ادویہ بذریعہ اشتہار فروخت کی جائیں۔

اشتہاری دوا فروشوں نے بعض شہروں اور بالخصوص لاہور میں ایسی کامیابی حاصل کی کہ وہ معمولی حالت سے لکھ پتی بن گئے۔ اب ملک میں اس کام کو کچھ زیادہ فروغ حاصل نہیں ہے۔ کیونکہ دوا فروشوں نے ایسی بے احتیاطی اور بد دیانتی سے کام لیا کہ پبلک میں کسی اشتہاری دوا فروش کا اعتبار قائم نہیں رہا۔ اور اب وہ لوگ بھی اشتہار دیکر کچھ زیادہ فائدہ حاصل نہیں کرتے۔ جو احتیاط و دیانتداری سے بھی کام کرنا چاہتے ہوں۔ میں دوا فروشی بذریعہ اشتہار کا مخالف نہیں ہوں۔ لیکن موجودہ طریقہ کو پسند نہیں کرتا۔ ہر دوا ہر شخص کو یکساں فائدہ نہیں پہنچا سکتی۔ ایک قابل طبیب کئی دن ایک مریض کی مزاج دانی میں مصروف رہ کر نسخہ لکھتا ہے۔ اور یہ ضروری نہیں کہ مریض کو فائدہ پہنچے۔ ایسی

حالت میں کسی مریض کو صدہا کوس کے فاصلہ پر کوئی دوا بتانا اور اس سے فائدہ کی امید رکھنا محض بیوقوفی ہے۔

مرے خیال میں صرف اُن دواؤں کا اشتہار دیا جائے جو بے ضرر ہو اور جن کا فائدہ عام ہو۔ مثلاً نمک سلیمانی۔ کوئی اور ہاضم دوا۔ کوئی سرمہ۔ منجن بالوں کے بڑھانے کا تیل۔ داد کی دوا وغیرہ وغیرہ۔ ان دواؤں کو اگر وہ اچھی اور مفید ہوں۔ معمولی نہیں سمجھنا چاہئیے مجھے ایسے آدمیوں کے نام یاد ہیں جنہوں نے صرف نمک۔ اور صرف سرمہ اشتہار کے ذریعہ بیچکر لاکھوں روپے کمائے ہیں

مفرد ادویہ کی دوکان تھوک فروشی کے لئے منفعت بخش ہے۔ ایسی دوکان کھولنے والے کو کام شروع کرنے سے پہلے یہ معلومات بہم پہنچانی چاہئیے کہ کونسی دوا کس جگہ اور کس پتہ سے منگائی جاسکتی ہے۔ دساوروں سے مال منگانے کے علاوہ مقامی پیداوار کا بھی اور ایسی اشیا کو ان کی فصل کے موقعہ پر خرید کر احتیاط سے رکھنا چاہئیے۔ مثلاً شاہترہ۔ منڈی۔ نیم کے پھول۔ نکوتی۔ آملہ۔ ہتر وغیرہ ادویہ اپنے وقت پر کوڑیوں کے مول ملتی ہیں۔ اور پھر اشرفیوں کے بھاؤ بکتی ہیں۔ جب تک اس قسم کے فوائد کا لحاظ نہ رکھا جائے گا۔ دوکانداری میں پورا منافع نہ ہوگا۔

مفرد اور مرکب ادویہ کی تجارت یعنی عطاری کی دوکان ہر شہر میں جہاں یونانی علاج کا رواج ہو مفید ثابت ہوسکتی ہے۔ ہندوستان میں دہلی اور لکھنؤ کے سوا کوئی ایسا شہر نہیں جہاں یونانی دوائیں عام طور پر اچھی ملتی ہیں۔ مفرد ادویہ تو بری بھلی مل بھی جاتی ہیں۔ لیکن مرکب دوائیں ناقص اور ناقابل اعتبار ہوتی ہیں بعض شہروں میں ایک دو ایسی دوکانیں بھی پائی جاتی ہیں۔ جن میں نسبتاً اچھی دوائیں ملتی ہیں۔ لیکن گرانی کی وجہ سے عام لوگ اُن سے فائدہ نہیں اٹھا سکتے۔

پس ہر شہر میں عطاری کی ایک ایسی دوکان کامیاب ہو سکتی ہے جسکی دوائیں اچھی اور قابل اعتبار ہوں اور جو بہت کم منافع کے ساتھ فروخت کی جائیں۔

اگر تم عطاری کی دوکان کے لئے آمادہ ہو تو پہلے تمہیں مفرد ادویہ کی پوری شناخت حاصل کرنی چاہئے۔ اس کے بعد دواسازی میں مہارت پیدا کرو۔ ایک ایسی دوکان جس میں عام طور پر استعمال ہونے والی سب دوائیں کم و بیش مقدار میں موجود ہوں۔ ہزار بارہ سو کے سرمایہ سے کھولی جا سکتی ہے بالکل معمولی دوکان ڈھائی تین سو کے سرمایہ سے قائم ہو سکتی ہے۔ ڈاکٹری دواؤں کی طرح ایک اچھی یونانی دواؤں کی دوکان کسی حکیم کی سرپرستی کی چنداں محتاج نہیں۔ لیکن اُسے یہ موقعہ حاصل ہو تو ظاہر ہے کہ زیادہ کامیابی حاصل ہو گی۔

بڑے شہروں میں اور بالخصوص دہلی میں عطاری کی دوکان کا کام اتنا آسان ہے کہ ایک ناتجربہ کار انسان بھی جس کے پاس ہزار دو ہزار کا سرمایہ ہو صرف ایک ہفتہ کے اندر ایک شاندار دواخانہ قائم کر سکتا ہے۔ کیونکہ یہاں کام کرنے والے کے لئے ہزارہا آسانیاں موجود ہیں۔ ذیل میں چند باتیں اضافۂ معلومات کے لئے لکھی جاتی ہیں:-

(۱) یہاں متعدد دواساز موجود ہیں جو تمام مرکبات کا بنانا جانتے ہیں۔ بہت تھوڑی اجرت پر کام کرتے ہیں۔ بڑے دواخانوں میں باقاعدہ ملازم ہیں لیکن چھوٹے دواخانوں میں اجرت پر کام کر دیتے ہیں۔

(۲) یہاں تمام شربت خاصے بنے ہوئے بوتلوں میں سربمہر ہر وقت تھوک فروشوں سے مل سکتے ہیں۔ اور ان کے لئے کسی دردسری کی ضرورت نہیں۔

(۳) یہاں تمام عرق طیار ملتے ہیں۔

(۴) یہاں مفرد دوائیں بہتر سے بہتر اور ارزاں سے ارزاں بڑے پنساریوں کے ہاں دستیاب ہوتی ہیں۔ اور یہ بات کسی دوسرے شہر میں نہیں ہے۔

(۵) یہاں کام کی بوتلیں۔ ٹین کے بکس۔ رنگ کیے ہوئے اور ان پر دواؤں کے نام لکھے ہوئے بآسانی دستیاب ہوتے ہیں۔

یہاں بہت زیادہ دواخانے ہیں۔ لیکن اس کے باوجود دواؤں کی فروخت بکثرت ہوتی ہے اور اگر دس بیس نئی دوکانیں کھول دی جائیں تو ان کو بھی ناکامی کا اندیشہ نہیں۔ کیونکہ یونانی طب اور یونانی ادویہ کے لحاظ سے ایک مرکزی حیثیت رکھتی ہے۔

کمپونڈری

معمولی لکھے پڑھے آدمیوں کے لئے کمپونڈری نہایت مفید ذریعہ معاش ہے۔ کمپونڈری کے لئے پانچویں چھٹی جماعت تک تعلیم کافی ہے۔ تین ماہ کی محنت میں انگریزی دواؤں کے نام یاد ہو سکتے ہیں۔ اور زیادہ سے زیادہ چھ ماہ کے عرصہ میں دواؤں کا مکسچر بنانے کی مشق ہو سکتی ہے۔ اگر ایک ہوشیار آدمی پوری محنت اور توجہ سے کام لے اور کسی اچھے شفاخانہ میں جہاں اُسے ایک دو قابل کمپونڈر کام سکھانے کے لئے مل جائیں دو تین سال کا عرصہ بسر کرے تو وہ کمپونڈری کے ہر شعبہ یعنی دواسازی۔ ڈریسنگ اور نرسنگ میں کمال حاصل کر سکتا ہے۔

تین سال کی لگاتار کوشش کا نتیجہ کیا ہوگا؟ کبھی بیکار رہنے کا موقعہ نہیں آئے گا۔ ڈاکٹر بہت ہیں۔ لیکن کمپونڈر کم ہیں۔ ایک ہوشیار کمپونڈر ہر جگہ اپنا

گاہک رکھتا ہے۔ ایک کمپونڈر کی آمدنی سو روپیہ ماہانہ سے کم نہیں ہوتی۔ اور بعض اوقات وہ ڈھائی تین سو روپے ماہانہ بھی کما لیتا ہے۔ اس آمدنی کے علاوہ اُسے تحائف بھی ملتے رہتے ہیں۔

بعض کمپونڈر جن کو ترقی کا شوق ہے طبی کتابوں کا مطالعہ کر کے اور پھر روزانہ سینکڑوں مریضوں کو بچشم خود دیکھ کر اور بدست خود ڈریسنگ کا کام کر کے ایسے ہوشیار ہو جاتے ہیں کہ بے تکلف علاج کرتے ہیں اور بڑی چابکدستی کے ساتھ اپریشن وغیرہ کے کام انجام دیتے ہیں۔ آٹھ دس سال کام کرنے کے بعد انہیں کافی تجربہ ہو جاتا ہے۔ اور معمولی امراض و شکایات کے متعلق ان کی معلومات ایک ڈاکٹر سے کسی طرح کم نہیں ہوتی۔

ایک کمپونڈر اگر دولتمندی کا شائق ہو تو اس کے لئے ایک شاہراہ کھلی ہوئی ہے وہ آٹھ دس سال ملازمت کر کے دو تین ہزار کی رقم بآسانی پس انداز کر سکتا ہے اور پھر اس رقم سے ایک انگریزی دواخانہ کی بنیاد ڈال سکتا ہے۔ انگریزی دواخانہ قائم کرنے میں یونانی دواخانہ کی نسبت زیادہ آسانیاں ہیں کیونکہ تمام دوائیں طیار شدہ ہوتی ہیں۔ اور اس لئے صرف ایک خط لکھ دینے سے آسکتی ہیں انگریزی دواخانہ کے لئے ایک صاف روشن خوشنما کمرہ یا دوکان۔ چند الماریاں ایک دو میزیں۔ ایک دو نچیں۔ پیمانہ۔ ناپ تول کا کانٹا وغیرہ معمولی اشیاء درکار ہیں۔ دو تین ہزار کی لاگت میں ایک اچھا دواخانہ قائم ہو سکتا ہے لیکن انگریزی دواخانہ کی کامیابی اس وقت تک دشوار ہے۔ جب تک کسی ڈاکٹر سے معاملہ نہ ہو جائے۔ اور اگر کامیاب ڈاکٹر کے سب نسخے کسی دواخانے کو حاصل ہو جائیں تو وہ چند روز میں ہزار ہا روپیہ کما سکتا ہے۔

انگریزی نسخوں میں بقول بعض دو آنے کے خرچ پر ایک روپے کا۔ اور

بقول بعض چار آنے کے خرچ پر ایک روپیہ کا فائدہ ہوتا ہے یعنی فیصدی پچیس یا ساڑھے بارہ لاگت اور باقی سب منافع۔ اس سے اندازہ ہوسکتا ہے کہ اگر ایک دواخانہ میں روزانہ چالیس پچاس نسخے آجایا کریں تو اسے کیسی معقول آمدنی ہوسکتی ہے۔

جو کمپونڈر اتنے قابل ہوں کہ بطور خود علاج کرتے ہوں۔ وہ کسی ڈاکٹر کی امداد کے بغیر بھی دواخانہ کا کام چلا سکتے ہیں۔ لیکن کام کرنے والوں کا فرض ہے کہ وہ کبھی بددیانتی کے لئے آمادہ نہ ہوں۔ اور ہر قدم پر اس کا خیال رکھیں کہ اُن کی غلطی یا بددیانتی سے پبلک کی جان کا اندیشہ ہے ✤

کاشتکاری

اس زمانہ میں کہ بیکاری و بے روزگاری کی دردناک صدائیں ہر طرف سے آرہی ہیں اور لوگ ذرائع معیشت کے مسدود و محدود ہو جانے سے نالاں و پریشان ہیں۔ اگر ہمارے وہ تعلیم یافتہ نوجوان جو دفتروں میں کلرکی کے امیدوار ہیں شہری زندگی کی دلفریبیوں کو خیرباد کہکر مواضعات اور جنگلات میں جا بسیں اور اس علم و واقفیت سے کام لیکر جو انہوں نے شہروں میں حاصل کی ہے ہمیشہ کاشتکاری کے ذریعہ سے معاش حاصل کرنے کی کوشش کریں تو وہ کلرکی اور اسی قسم کی معمولی ملازمتوں کے مقابلہ میں زیادہ نفع حاصل کرینگے اور زیادہ اطمینان و آزادی سے زندگی بسر کرسکیں گے۔ قریب قریب کل مواضعات میں ایسی افتادہ زمینیں موجود ہیں جنہیں درست کرکے اُن سے کام لیا جاسکتا ہے اور جن سے ہمارے دیہاتی کاشتکار بوجہ جاہل و ناواقف ہونے کے پورا نفع نہیں اٹھا سکتے اگر اوسط درجہ کے تعلیمیافتہ

مسلمان زراعت کی جانب متوجہ ہو جائیں تو وہ نہ صرف اپنے لئے ایک عمدہ ذریعہ معاش مہیا کرینگے۔ بلکہ ملک اور قوم کو بھی فائدہ پہنچائیں گے۔

کاشتکاری کے لئے یہ ضروری نہیں کہ ایک تعلیم یافتہ آدمی بھی باجرا جوار اور گیہوں کی کاشت کرے اگر تمہارے پاس عقل خدا داد موجود ہے تو زمین کی صلاحیت دیکھکر ان چیزوں کی کاشت کرو جو غلہ سے زیادہ مفید ثابت ہوں مثلاً مونگ پھلی خطمی خبازی۔ بادیان۔ دھنیا۔ مرچ وغیرہ۔

اگر ان چیزوں کے لئے زمین مفید ثابت ہوئی تو بہت فائدہ حاصل کر سکتے ہو اناج کی کاشت بھی ایک تعلیم یافتہ ہوشمند آدمی کی نگرانی میں منفعت بخش ثابت ہو سکتی ہے تم کو ایسے کاشتکار بکثرت مل جائینگے جو معاوضہ پر کام کریں یا تمہارے شریک ہو جائیں۔ سرمایہ تمہارا ہوگا اور محنت ان کی ہوگی بہرحال حالت پر اچھی طرح غور کر کے کام کیا جائے تو فائدہ یقینی ہے۔

پھولوں کی کاشت

جن لوگوں کو آسانی وسائل حاصل ہوں اور ایسے مقامات میں انکا قیام ہو جہاں زمین کا مناسب رقبہ انہیں کاشت کیلئے ملجائے تو پھولوں کی باقاعدہ کاشت بھی نہایت زرخیز کام ہے ہندوستان میں پھولوں کی کاشت کا کوئی باقاعدہ انتظام نہیں ہے اور اس لئے جو لوگ اس کام کو اختیار کریں وہ کافی فائدہ حاصل کر سکتے ہیں چنبیلی۔ بیلے اور گلاب کی کاشت خاص طور پر زرخیز ہے۔ اسی طرح دیگر پھول مثلاً سیوتی۔ چاندنی وغیرہ کی کاشت بھی فائدہ پہنچا سکتی ہے۔ بیلے اور چنبیلی کے پھول خاص طور پر تیل کے لئے کارآمد ہیں۔ اس لئے یا تو خوشبو تیلوں کے بنانے کا انتظام کیا جائے یا دیگر تاجران عطر و روغن کو توجہ دلائی جائے۔ جو لوگ مستقل طور پر دیہات میں قیام رکھتے

ہیں اور معاش کے دیگر وسائل بھی انہیں حاصل ہیں۔ ان کے لئے یہ کام بہت آسان ہے۔ اور وہ آہستہ آہستہ اسے پورا فروغ دے سکتے ہیں۔

خالص شہد کی تجارت

شہد ہندوستانیوں کی ضروریات زندگی میں داخل ہے اور ہندوستان کا کوئی حصہ ایسا نہیں جہاں شہد کی مانگ کافی نہ ہو مگر چونکہ ہندوستان میں شہد فروخت کرنے والے عموماً غیر تعلیم یافتہ اور عارضی نفع کو پائدار منافع پر ترجیح دینے کے عادی ہیں اس لئے بڑے بڑے شہروں میں خصوصاً خالص شہد روز بروز کمیاب بلکہ نایاب ہوتا جاتا ہے اور دوا کیلئے بھی خالص شہد کی ضرورت ہوتی ہے تو لوگ بازار سے خریدنا پسند نہیں کرتے بلکہ تکلیف اور زحمتیں اٹھا کر خود جنگل میں جاتے اور اپنے سامنے شہد نکلواتے ہیں۔ انگریز اور اعلیٰ پایہ کے انگریزی تعلیم یافتہ تو کبھی ایسا شہد استعمال ہی نہیں کرتے بلکہ ہمیشہ وہ شہد خریدتے ہیں جو سربمہر بوتلوں میں بند ہوکر براہ راست ولایت سے آتا ہے یا ہندوستان کے ولایتی کارخانوں میں تیار کیا جاتا ہے۔

الغرض خالص شہد کی اس وقت ملک میں بہت زیادہ ضرورت اور مانگ ہے۔ اگر تعلیم یافتہ اور دیانت دار مسلمان تجارتی اغراض کے لئے بڑے بڑے شہروں میں خالص اور عمدہ شہد کے فراہم کرنے کا انتظام کریں تو وہ اس تجارت سے معقول فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

اطراف نیپال اور ڈیرہ دون وغیرہ میں شہد کی مکھیوں کے چھتے بکثرت ہوتے ہیں اور وہاں محض شہد نکالنے کے لئے جنگلات کے ٹھیکے دیئے جاتے ہیں اگر پچاس ساٹھ روپیہ سالانہ پر کسی جنگل کا ٹھیکہ لیا جائے اور خالص شہد کو صفائی اور ستھرائی

کے ساتھ بوتلوں میں بھر کر اور بوتلوں پر خوشنما لیبل وغیرہ لگا کر اشتہارات اور ایجنٹوں کے ذریعہ سے عام سوداگروں اور انگریزی و دیسی دوافروشوں کے ہاتھ فروخت کیا جائے تو چار پانسو روپیہ کے سرمایہ سے سو سوا سو روپیہ ماہوار کا نفع حاصل ہو سکتا ہے۔

نیپال وڈیرہ دون کے علاوہ ہندوستان میں بھی اور صدہا مقامات ایسے ہیں جہاں خالص اور ارزاں شہد دستیاب ہو سکتا ہے۔ راجپوتانہ کی اکثر ریاستوں خاصکر اودے پور میں شہد بکثرت ملتا ہے۔ اودھ میں لکھیم پور کھیری اور بہرائچ سے شہد کی کافی برآمد ہوتی ہے۔ بنگال میں دارجلنگ اور سہلٹ وغیرہ کا شہد بہت اچھا ہوتا ہے۔ شملہ اور دیگر پہاڑوں سے بھی شہد آتا ہے۔

کام کرنیوالوں کو چاہئے کہ اپنے مناسب حال کوئی جگہ تجویز کر کے شہد کی برآمد کا انتظام کریں۔ فروخت کے لئے دو صورتیں مناسب ہیں، پبلک فروخت کیلئے بوتلیں بھر کر اور سربمہر کر کے خوشنما لیبل لگائے جائیں۔ تھوک فروخت کے لئے اس اہتمام کی ضرورت نہیں۔ دہلی میں یونانی دواخانوں اور پنساریوں کے ہاتھ صدہا من شہد مہینے میں فروخت کیا جا سکتا ہے۔ لیکن تھوک بیچنے میں زیادہ فائدہ نہیں ہوتا۔ اور کم سرمایہ کے تاجروں کو تھوک فروشی کی جگہ خوردہ فروشی کی کوشش کرنی چاہئے۔

اگر باقاعدہ سربمہر لیبل لگی ہوئی چھوٹی بڑی بوتلیں جن کی قیمت آٹھ آنے اور ایک روپیہ ہو اشتہاری بورڈ کے ساتھ دوکانوں پر رکھدی جائیں تو بڑے شہروں میں سو ڈیڑھ سو بوتلوں کا ماہانہ فروخت ہو جانا کچھ دشوار نہیں۔ اور اس طرح ایک شخص پچاس ساٹھ روپے ماہانہ کما سکتا ہے۔ اس طریقہ کاروبار کو وہ لوگ بھی انجام دے سکتے ہیں جو کسی دوسرے کاروبار یا ملازمتیں مصروف ہیں

آدابِ مجلس

از مولانا سیّد ظہور احمد صاحب ایڈیٹر تجلّی دہلی

جو لوگ بات کرنا نہیں جانتے۔ جو لوگ موقع و محل کے لحاظ سے مخاطب کو تڑپا دینے پر قادر نہیں۔ جو لوگ دلکش طرز ادا سے ناواقف ہیں جن کو دل میں گھر کر لینے والے الفاظ نہیں ملتے۔ جن میں یہ طاقت نہیں ہے کہ اپنی گفتگو میں جادو کا اثر پیدا کریں اُن کی رہنمائی کے لئے یہ بے نظیر کتاب طیار کی گئی ہے۔ اُردو زبان میں آج تک کوئی کتاب اس موضوع پر نہیں لکھی گئی۔ اس کے مطالعہ سے آپ کو معلوم ہو گا کہ کس شخص سے کس قسم کی گفتگو کی جائے۔ بادشاہوں کے دربار میں کیونکر جائیں نوابوں اور امیروں کی محفلوں میں کس طرح شریک ہوں۔ شادی و غم کے موقع پر کیا طرز کلام ہو۔ اگر بڑے بڑے جلسوں میں تقریر کا اتفاق ہو تو آپ کس طریقہ سے اعلیٰ درجہ کے مقرر ثابت ہو سکتے ہیں۔ دعوے کے ساتھ کہا جا سکتا ہو کہ اس کتاب کو پڑھنے کے بعد آپ کے اندر گفتگو کی ایسی قوت پیدا ہو جائے گی کہ آپ کسی حاکم کسی دوست کسی محبوب سے جو کہیں گے وہ اُسے منظور ہو گا۔ اس کتاب کو پڑھ کر آپ اعلیٰ درجہ کے حاضر جواب۔ بذلہ سنج اور لطیفہ گو ہو جائیں گے۔ اس کتاب میں گفتگو کے طریقے نہیں بتائے گئے ہیں بلکہ جادو سکھایا گیا ہے۔ مردوں۔ عورتوں بچوں سب کے لئے یکساں مفید ہو +

قیمت فی جلد ایک روپیہ (عہ)

تجلّی

مسلمانوں کو ترقی کی عملی تدابیر بتانے والا ماہانہ رسالہ

(مولانا سید ظہور احمد صاحب شاہجہاں پوری کی ایڈیٹری میں)

ہر مہینے حسب ذیل مضامین شائع ہوتے ہیں

صفحہ (۱) عبد و معبود

صفحہ (۲) تفسیر قرآن مجید

صفحہ (۳) حقائق و معارف

صفحہ ۴ تا ۸ ـ مذہب ـ اخلاق اور تصوف کے متعلق دلنشین مضامین

صفحہ (۹) سرور عالمؐ کی معاشرت

صفحہ (۱۰) اولیاء اللہ کی معاشرت

صفحہ ۱۱ و ۱۲ ـ احباب و اقرباء کے متعلق مضامین ـ

صفحہ ۱۳ و ۱۴ ـ میاں بیوی کے متعلق مضامین

صفحہ ۱۵ و ۱۶ ـ تربیت اولاد کے متعلق خاص مضامین

صفحہ ۱۷ ـ ملازمت پیشہ کیونکر ترقی کرسکتے ہیں ـ

صفحہ ۱۸ ـ تجارت میں کیونکر کامیابی حاصل کیجائے ـ

صفحہ ۱۹ ـ آمدنی بڑھانے کے وسائل ـ

صفحہ ۲۰ ـ ترقی کی صورتیں ـ

صفحہ ۲۱ و ۲۲ ـ خیالات و مشاہدات

صفحہ ۲۳ و ۲۴ ـ ناظرین کو مشورے

صفحہ ۲۵ تا ۲۸ ـ دلچسپ ادبی مضامین نظم و نثر

صفحہ ۲۹ تا ۳۲ ـ موثر نتیجہ خیز افسانہ ـ

بالکل ممکن ہے کہ اس رسالہ کا کوئی مضمون آپ کی زندگی میں خوشگوار انقلاب پیدا کردے

ہفت رنگ خوشنما ٹائیٹل پر روضۃ النبیؐ کا فوٹو

قیمت سالانہ دو روپے (عہ)

المشتہی

مینیجر رسالہ تجلّی ـ دہلی